

IMPACT COATINGS 2013

ÅRSREDOVISNING



IMPACT COATINGS 2013

ÅRSREDOVISNING

INNEHÅLLS- FÖRTECKNING

- 004 Impact Coatings i korthet
- 006 2013 i korthet
- 009 VD har ordet
- 010 Finansiell information i sammandrag
- 014 Verksamhetsbeskrivning
- 022 Systemlösningar
- 028 Applikationslösningar
- 032 Marknadsföring och försäljning
- 035 Teknisk utveckling
- 037 Produktion
- 038 Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer
- 042 Aktier, aktiekapital och ägarförhållanden
- 046 Förvaltningsberättelse
- 051 Resultaträkningar
- 052 Balansräkningar
- 054 Förändringar i eget kapital
- 055 Kassaflödesanalys
- 056 Tilläggsupplysningar
- 063 Revisionsberättelse

IMPACT COATINGS I KORTHET

Impact Coatings utvecklar, producerar och marknadsför system för industriell produktion av ytbeläggningar med PVD-metoden. Företaget har fokuserat på system som lämpar sig för integrerade produktionsflöden enligt Lean Production –konceptet.

PVD-metoden är för många applikationer ett miljövänligare alternativ till våtkemisk plätering. Med Impact Coatings systemteknologi har ett tekniskifte även klara effektiviseringsfördelar. Bolaget har utvecklat tre familjer av beläggningssystem:

- InlineCoater. För massproduktion av avancerade PVD-beläggningar. Lämpar sig för kontinuerliga flöden av mindre detaljer tillverkade av metall.
- ReelCoater. För kontinuerlig rulle-till-rulle-beläggning av smala band.
- PlastiCoater. För metallisering av plast integrerat med formsprutningen av objekten.

Vidare möjliggör metoden applicering av materialsammansättningar som inte är möjliga med andra metoder. Detta har Impact Coatings utnyttjat för utveckling av speciella applikationslösningar kopplade till de beläggningssystem bolaget marknadsför. Dessa återfinns främst inom områdena:

- Bränsleceller. Kostnadseffektiv massproduktion av beläggning som tillmötesgår högt ställda krav på bipolära flödesplattor. Lika bra som guld till en bråkdel av kostnaden.
- Plast. Kostnadseffektivt och miljövänligare alternativ till galvanisk plätering på t ex dekorativa så kallade trimdetaljer till bilar.
- Elektriska kontakter. Kostnadseffektiv och miljövänligare alternativ till gulplätering av elektriska kontakter.

2013

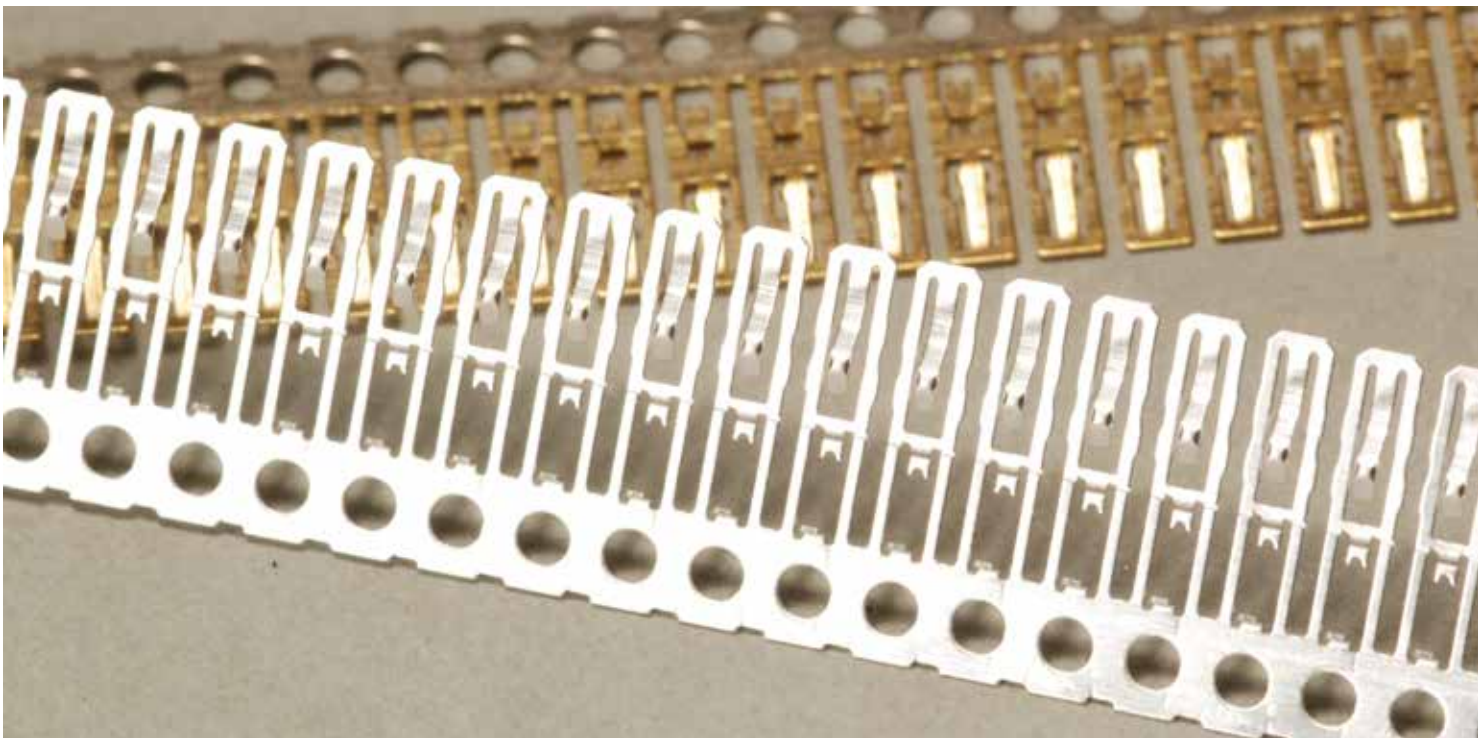
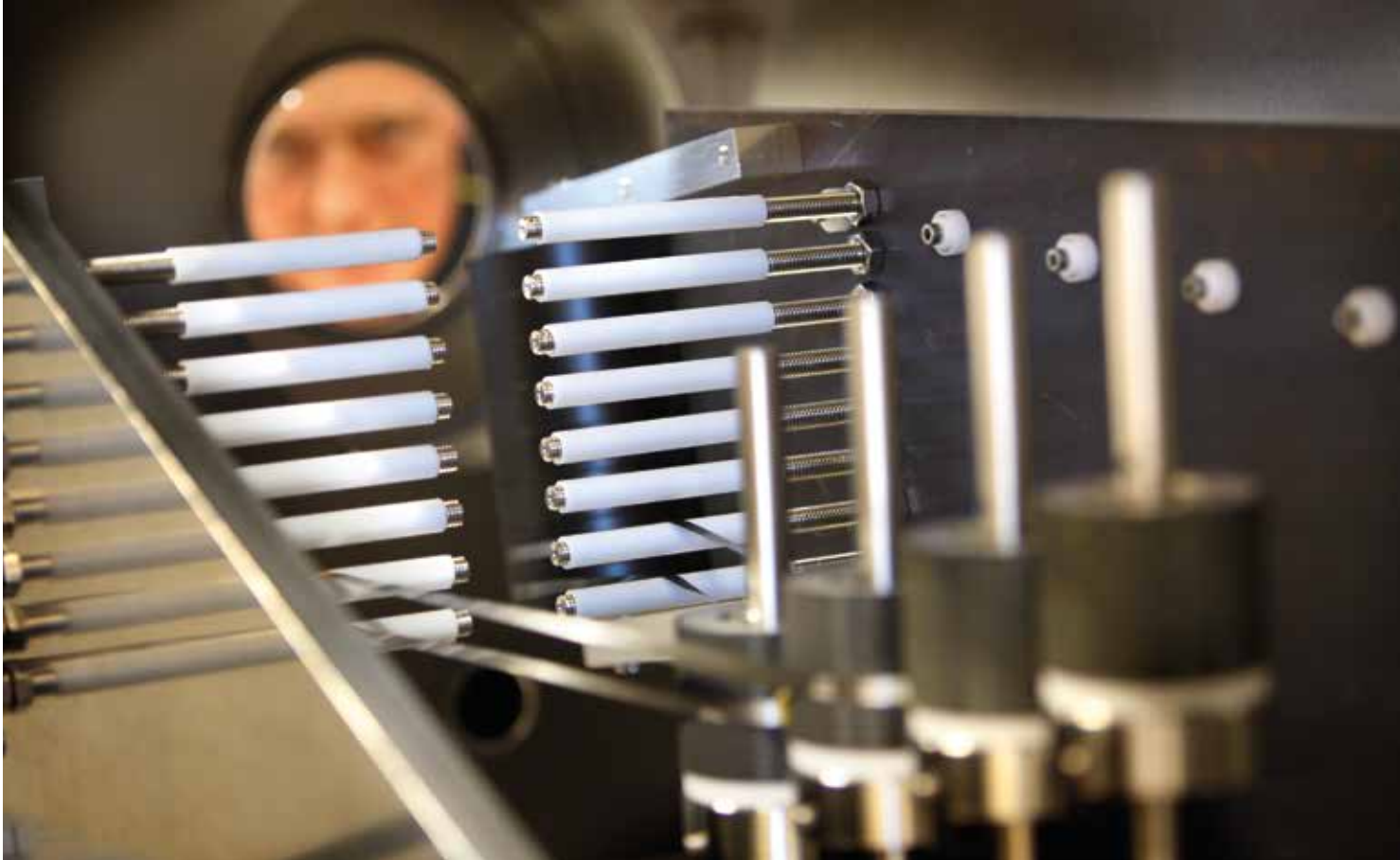
I KORTHET

Under 2013 fokuserades krafterna på ett genombrott med Bolagets lösningar för guldnersättning på elektriska kontakter respektive kromersättning för plast. Den viktigaste drivkraften för bägge lösningarna är miljöaspekten och de restriktioner som förväntas inom en snar framtid mot de gamla processerna. Impact Coatings lösningar är också fördelaktiga kostnadsmässigt, med besparingar på 30-60%.

För att finansiera denna marknadssatsning genomfördes under året en nyemission. Trots att emissionen inte blev fullteknad bedömdes den räcka för att nå genombrott inom ovan nämnda områden.

De förväntade referensaffärerna kunde dock inte realiseras under 2013, vilket försvagat Bolagets finansiella ställning. Orsakerna till detta har både kommersiell och teknisk karaktär, men kopplade till den komplexitet det innebär att genomföra industriella teknikskiften.

Under andra halvåret genomfördes därför en strategisk omdirigering av Bolagets marknadsföring i syfte att tydligare lyfta fram Impact Coatings system snarare än specifika applikationslösningar. Denna marknadsföring riktar sig till företag som sedan tidigare använder PVD och som nu efterfrågar mer kapacitet. Budskapet till dessa är att Impact Coatings system lämpar sig bättre än konkurrenternas för integration i Lean-Production-flöden. Upphandlingsprocesser av denna kategori bedöms ha betydligt kortare ledtider än processer som inkluderar ett avgörande teknikskifte.





VD HAR ORDET

Impact Coatings mission är att medverka till ett tekniskskifte från plätering till mindre miljöbelastande PVD-beläggning för att åstadkomma funktionella ytor på massproducerade komponenter. Visionen är att produkter i alla människors absoluta närhet skall innehålla komponenter med Bolagets teknologi. För att nå denna spridning har Bolaget valt att satsa på att leverera teknologi så att komponenttillverkarna kan utföra ytbehandlingen själva, integrerat i sin produktion. Teknologin består av ett komplett sortiment av beläggningsprocesser, beläggningssystem och förbrukningsmaterial.

Grundmodellen är att vara en "one stop shop" för producenter som både har och inte har egen kompetens inom PVD-området. Detta tekniskskifte är en teknisk och marknadsmässig utmaning som kräver långsiktighet och uthållighet, men som i slutändan förväntas belönas med växande efterfrågan, konkurrensfördelar och höga marginaler. Verksamhetens långsiktiga fokus är elektronikindustrin och fordonsindustrin i syfte att ersätta guldplätering med kostnadseffektivare MaxPhase-beläggningar. För att dessa företag skall genomföra tekniskskiftet, krävs dock omfattande verifiering av den nya teknikens industriella användbarhet, samt att Bolaget betraktas som en etablerad systemleverantör.

Bolagets strategi att nå dit är att initialt fokusera på innovationsbaserade företag och affärer där kunderna efterfrågar lösningar på tekniska problem, snarare än rena kostnadsbesparingar, eftersom man i dessa situationer är mer benägen att satsa på ny teknologi.

Under 2013 breddade Bolaget sin marknadsföring för att ytterligare lyfta fram unikiteten med att kostnadseffektivt integrera beläggningssystemen i produktionsflödet och på så sätt möjliggöra Lean-produktion. Bolaget lanserade konceptet Lean PVD under 2013 vilket har resulterat i mer än en fördubbling av prospekts. Dessa prospekts är ofta företag som redan har erfarenhet av PVD-området och därmed känner större trygghet i teknologin samt att deras behov ligger mer i nutiden vilket kortar försäljningsprocessen av Bolagets erbjudande.

2013 fortsatte marknadsbearbetningen av Ceramic MaxPhase till bränsleceller som påbörjades året innan. Intresset och kundresponsen är väldigt positiva. Bolaget har en mycket bra teknisk prestanda likväl som konkurrenskraftig kostnad för produktion av Ceramic MaxPhase. Den marknadsdrivande Bilindustrin har visat bra intresse för dessa beläggningar men det återstår fortfarande ca 5 år innan de riktigt stora volymerna kommer. Kvalificering av beläggningar och produktions utrustningar har redan startat men beräknas pågå under ett par år.

2013 var en besvikelse för Bolaget då inga systemförsäljningar genomfördes. Den breddade marknadsföringen och införandet av LEAN-PVD gör att sannolikheten av systemförsäljning i närtid har ökat. Basen av referensaffärer förväntas växa ytterligare under den kommande perioden.

FINANSIELL- INFORMATION I SAMMANDRAG

Definitioner av nyckeltal

VINSTMARGINAL

Resultat efter finansnetto dividerat med omsättningen.

EGET KAPITAL

Summa aktiekapital, bundna reserver och fritt eget kapital.

RÄNTABILITET PÅ GENOMSNITTLIGT TOTALT KAPITAL

Resultat före räntekostnader dividerat med genomsnittligt totalt kapital.

RÄNTABILITET PÅ GENOMSNITTLIGT EGET KAPITAL

Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt eget kapital.

SOLIDITET

Eget kapital dividerat med balansomslutningen.

SKULDSÄTTNINGSGRAD

Räntebärande skulder dividerat med eget kapital.

RÄNTETÄCKNINGSGRAD

Resultat före räntekostnader dividerat med räntekostnader.

VINST PER AKTIE

Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.

KASSALIKVIDITET

Kassa och omsättningstillgångar exklusive varulager dividerat med korta skulder.

Finansiell information i sammandrag

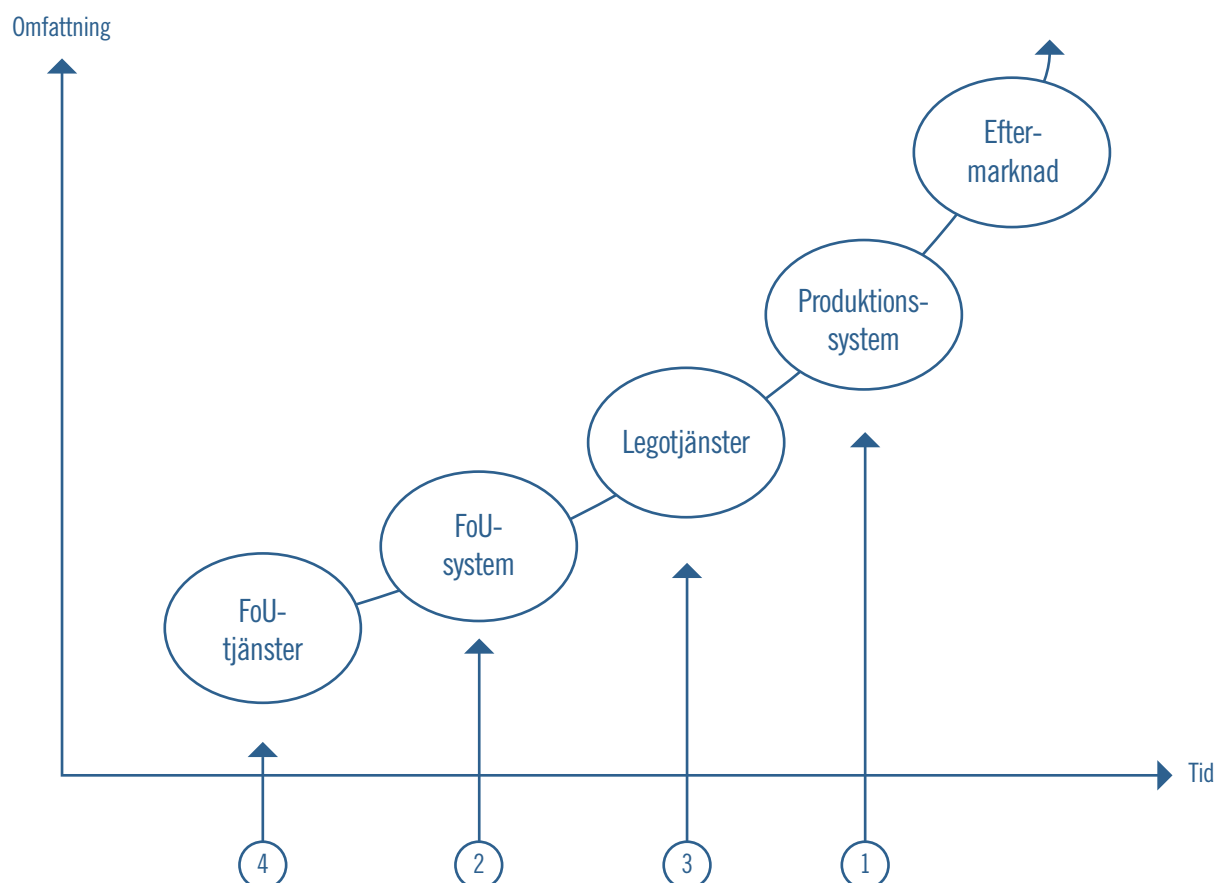
(Samtliga belopp i TSEK)	2013	2012	2011	2010	2009
Omsättning	3 890	21 362	16 499	13 323	53 593
Rörelseresultat	-28 897	-24 612	-31 139	-32 670	-8 129
Resultat efter finansiella poster	-28 865	-24 398	-30 360	-32 213	-6 164
Vinstmarginal (%)	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Immateriella anläggningstillgångar	93	145	396	647	899
Materiella anläggningstillgångar	7 662	10 052	18 034	19 526	14 984
Finansiella anläggningstillgångar	0	0	0	21 201	11 705
Varulager	15 114	21 203	29 231	31 097	28 639
Kortfristiga fordringar	1 442	7 758	3 471	5 883	8 514
Kortfristiga placeringar	0	0	0	0	5 000
Kassa, bank	7 125	6 173	20 449	50 462	3 611
Eget kapital	28 223	41 228	65 626	117 187	66 094
Långfristiga skulder	0	0	0	0	0
Kortfristiga skulder	3 213	4 103	5 955	11 629	7 258
Balansomslutning	31 436	45 331	71 581	128 816	73 352
Räntabilitet på genomsnittligt totalt kapital %	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Räntabilitet på genomsnittligt eget kapital %	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Soliditet %	89,8	90,9	91,7	91,0	90,1
Skuldsättningsgrad ggr	0	0	0	0	0
Räntetäckningsgrad %	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Kassalikviditet %	267	340	402	485	167
Medelantalet anställda under perioden	19	23	30	39	39
Investeringar					
Materiella anläggningstillgångar	0	25	4 614	6 914	2 309
Vinst per aktie SEK	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Genomsnittligt antal aktier under perioden	18 239 472	16 214 632	16 214 632	15 343 929	12 971 706
Antal aktier vid periodens slut	20 166 859	16 214 632	16 214 632	16 214 632	12 971 706





VERKSAMHETS- BESKRIVNING

Impact Coatings strävar efter att vara en one-stop-shop för kunder som efterfrågar PVD-teknologi och att kunna möta kunderna på alla nivåer från tidig produktutveckling till mogen löpande produktion. Bolagets marknadsstrategi går dock ut på att i första hand möta kunder med befintliga behov av PVD-system



Impact Coatings är ett innovationsbaserat företag inom industriell produktions- och materialteknik. Baserat på den vakuumbaserade ytbehandlingsmetoden PVD, Physical Vapor Deposition, tillhandahåller Bolaget beläggningssystem för industriell massproduktion. Bolaget har också utvecklat ett antal applikationslösningar där systemen kompletteras med beläggningsprocesser och beläggningsmaterial utvecklade för specifika applikationer. Såväl systemen som applikationslösningarna är skyddade av ett flertal varumärken, patent och patentansökningar i olika stadier.

Impact Coatings erbjuder sina kunder en totallösning, en one-stop-shop inom PVD-ytbeläggning. I det tidiga skedet erbjuds kunden kvalificerat utvecklingsstöd, där Impact Coatings mot ersättning deltar som PVD-expert och beläggningsresurs i produktutvecklingen. Under industrialiseringsfasen erbjuder Impact Coatings legobeläggningskapacitet för att samtidigt trimma in ett effektivt produktionsförfarande. Önskar kunden kontrollera sin utvecklingsprocess själva, erbjuds FoU-system som senare kan uppgraderas till produktionssystem. För volymproduktionsfasen erbjuds högeffektiva produktionssystem i ett flertal varianter och storlekar. Till kunder som väljer att investera i egna system erbjuds även förebyggande underhåll, förbrukningsmaterial och fortsatt utvecklingssupport. För applikationslösningar baserade på patentskyddade beläggningsmaterial kan de årliga intäkterna från förbrukningsmaterial uppgå till 50% av investeringsvärdet, eller mer.

LEAN PVD

Impact Coatings särprägel bland PVD-systemleverantörer sammanfattas med begreppet Lean-PVD. Med detta menas att Impact Coatings erbjuder unika fördelar för företag som eftersträvar Lean Production inkluderande PVD-ytbeläggning.

Lean Production är industrivärldens mest tillämpade organisationskoncept ursprungligen utvecklat av Toyota. Några av konceptets mest grundläggande principer är:

- Efterfrågestyrd produktion.
- Optimera flöden istället för enskilda resurser.
- Ledtidsminimering.
- Flexibilitet att tillmötesgå varierande efterfrågan.
- Undvikande av icke värdeskapande aktiviteter.
- Undvikande av resursslöseri.
- Ständig förbättring genom fokus på flödets trånga sektor.

På grund av att ytbeläggning normalt sett är en process som kräver speciell miljö och speciell kompetens, är produktflöden som innehåller såväl traditionell ytbeläggning som traditionell tillämpning av PVD ännu idag långt ifrån Lean. Det förhärskande förfarandet är att komponenttillverkaren först tillverkar komponenterna batchvis, sedan transporterar dem för ytbeläggning hos en underleverantör, för att senare få tillbaka dem batchvis för slutbearbetning. Det är inte ovanligt med ledtider på 20 dagar eller mer för komponenter vars aktiva bearbetningstid är 20 minuter eller mindre.

Impact Coatings idé är att erbjuda komponenttillverkarna en möjlighet att utföra ytbeläggningen själva. Genom att integrera ytbeläggningen med komponenttillverkning och slutbearbetning kan då ett äkta Lean-flöde organiseras, med full kontroll för komponenttillverkaren över resursutnyttjandet och kvaliteten.

Detta har blivit möjligt genom att Impact Coatings utvecklat beläggningssystem som hanterar kontinuerliga flöden istället för stora batcher. Systemens stora fördel är inte en jämförelsevis hög kapacitet i förhållande till investeringen, utan att de lean-optimerar hela processflödet.

Medan flertalet konkurrenter strävar efter att göra sina batchladdade system större och större, för att ta fler och fler detaljer per batch, så går Impact Coatings i motsatt riktning; mot snabbare och snabbare system, vilka därmed kan göras mindre och mindre. Det ideala är att belägga objekten ett och ett, synkroniserat med övriga processteg i flödet.



Jämförelse ur en kunds perspektiv

I syfte att belysa skillnaderna mellan Lean-PVD och traditionella lösningar, jämförs i följande scenario tre olika sätt för en kund att lösa ett specifikt behov:

Det fiktiva scenariot är ett tyskt företag som verkar som sekundärleverantör av plastkomponenter till ett inredningssystem för personbilar. Komponenterna levereras till en primärleverantör, som i sin tur levererar kompletta delsystem direkt till ett antal europeiska bilfabrikanters monteringslinor.

Vissa av komponenterna skall ha ett metalliskt utseende. Produktens specifikation anger att detaljen ska krombeläggas med elektrogalvanisk plätering och därigenom klara ett antal angivna tester.

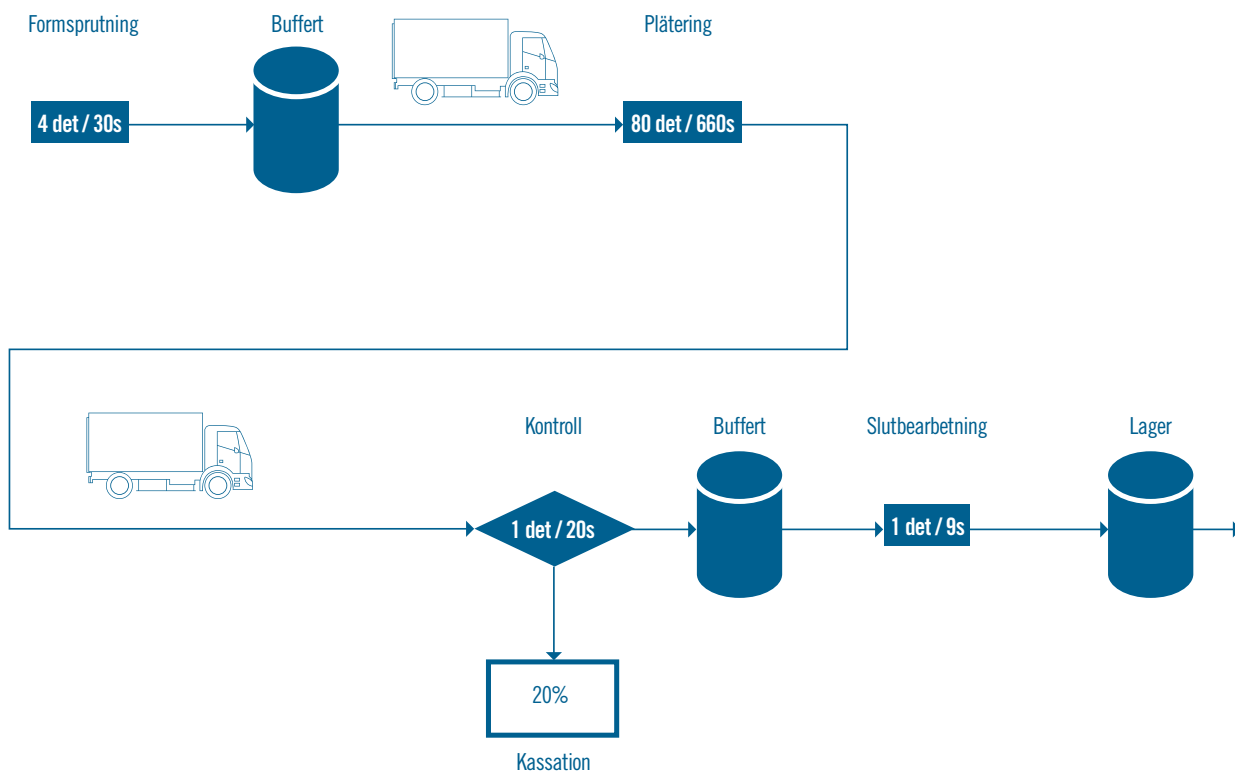
Elektrogalvanisk plätering är en process som den vanliga komponentleverantören omöjligt kan integrera i sitt komponentflöde. På grund av att processen hanterar mycket farliga kemikalier och producerar stora mängder förorenat vatten och förorenad luft, krävs mycket speciella produktionsbetingelser och kompetenser.



PLÄTERINGSLÖSNINGEN

Med det volymbehov som den tyska komponenttillverkaren i det här fiktiva fallet har, är egen kapacitet för elektrogalvanisk plätering helt orimlig. Han tvingas därför anlita en underleverantör för ytbehandlingen. Av kapacitets-, konkurrens- och kostnadsskäl väljer han en pläteringsleverantör i Slovakien.

Produktflödet blir då; Formsprutning av en batch. För att kunna leverera 25.000 detaljer produceras 30.000. Detaljerna kontrolleras och packas manuellt innan transport till Slovakien. Hos pläteraren packas objekten upp, rengörs och hängs upp på fixturer manuellt. Därefter passerar de genom den automatiska pläteringslinan för att åter plockas av fixturerna och packas manuellt. Efter återtransport till komponenttillverkaren, packas objekten upp och ankomstkontrolleras med avseende på pläteringsdefekter. 20% kasseras. Dominerande kassationsorsak är defekter från plätering. Avslutningsvis utförs slutbearbetning och slutkontroll innan leverans.

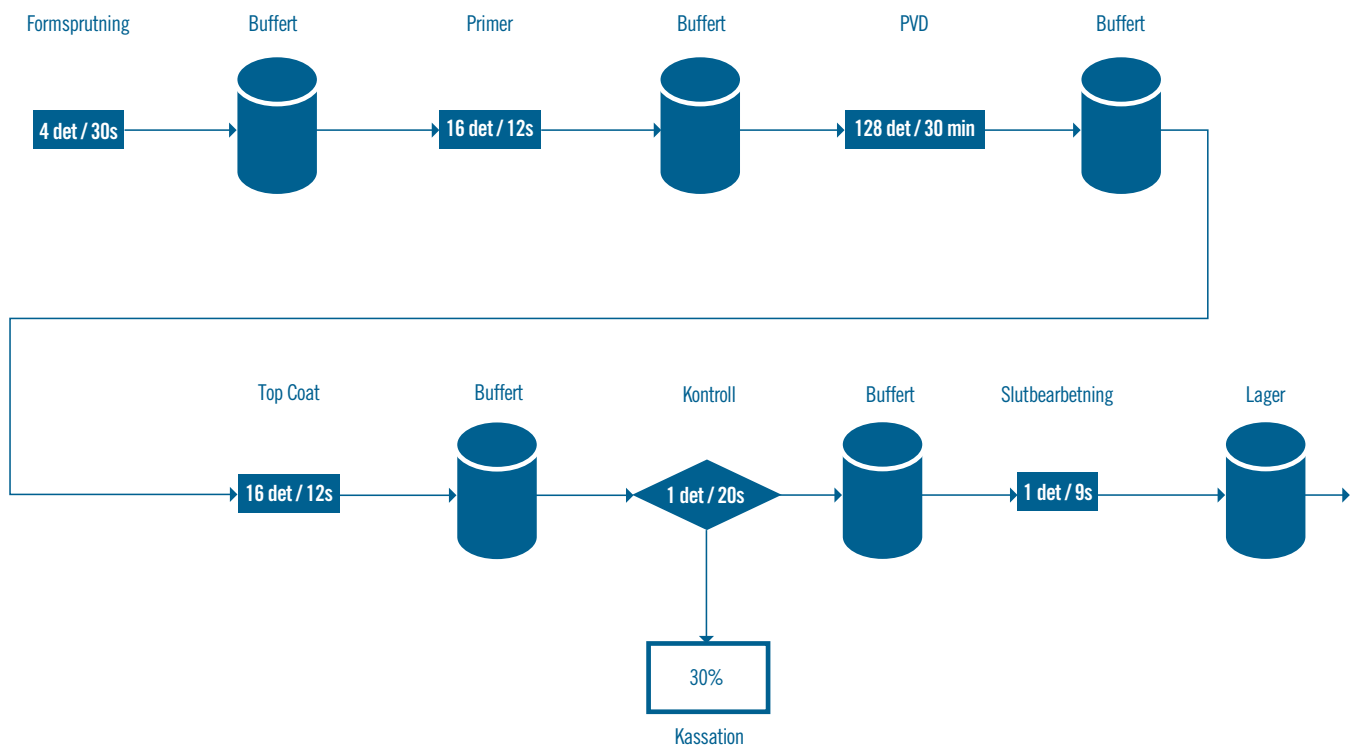


TRADITIONELL PVD

Kunden har en stark önskan att insourca ytbehandlingen för att få full kontroll över hela processen. De har därför undersökt möjligheten att investera i traditionell, batchladdad, PVD-utrustning. PVD ger emellertid inte den nötningsåålighet som plätering ger. Detaljerna måste därför lackeras, först med en primer före PVD, sedan med en transparent top coat efter PVD. För lackeringen väljer kunden en lufttorkande 2-komponentlack som appliceras manuellt i ett spraybås. Lackering respektive PVD placeras på separata avdelningar men i samma fabrik som formsprutningen, och hanteras av separat personal.

Produktionslösningen i detta fall blir då; Formsprutning av en batch. För att kunna leverera 25.000 detaljer produceras 32.500. Detaljerna kontrolleras och placeras i produktionspaletter manuellt innan förflyttning till lackeringsavdelningen. Före lackering plockas detaljerna

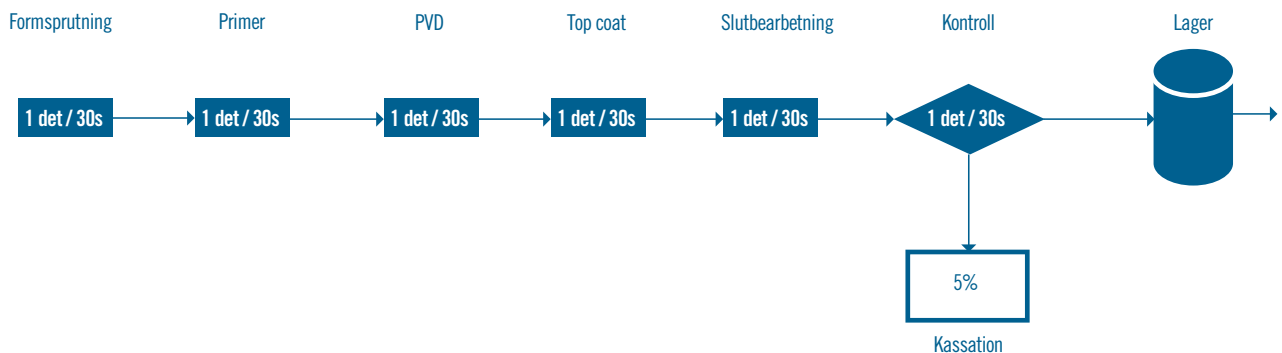
om till en rengöringsfixtur, rengörs med Co2-snö, samt placeras slutligen på pappskivor för lackering och torkning. Skivorna placeras i rack för 48h torkning, därefter förflyttas objekten till PVD-avdelningen. Där plockas detaljerna manuellt över på beläggningsfixturer och rengöres ånyo med CO2-snö. PVD sker batchvis om 128 objekt samt med en taktid på 30 minuter. Efter manuell avfixturering förflyttas objekten till lackeringsavdelningen för plockning till rengöringsfixtur, rengöring med CO2-snö, plockning till pappskivor för lackering av top coat och därefter 16h torkning. Därefter utförs slutkontroll och omplockning till produktionspaletter för förflyttning till slutmontering och slutligen leverans. Trots den omfattande rengöringen mellan de olika stegen kasseras 30%. Dominerande kassationsorsak är det metall-damm som bildas när det batchladdade PVD-systemet öppnas upp till atmosfär, samt annat damm från mellanlagring.



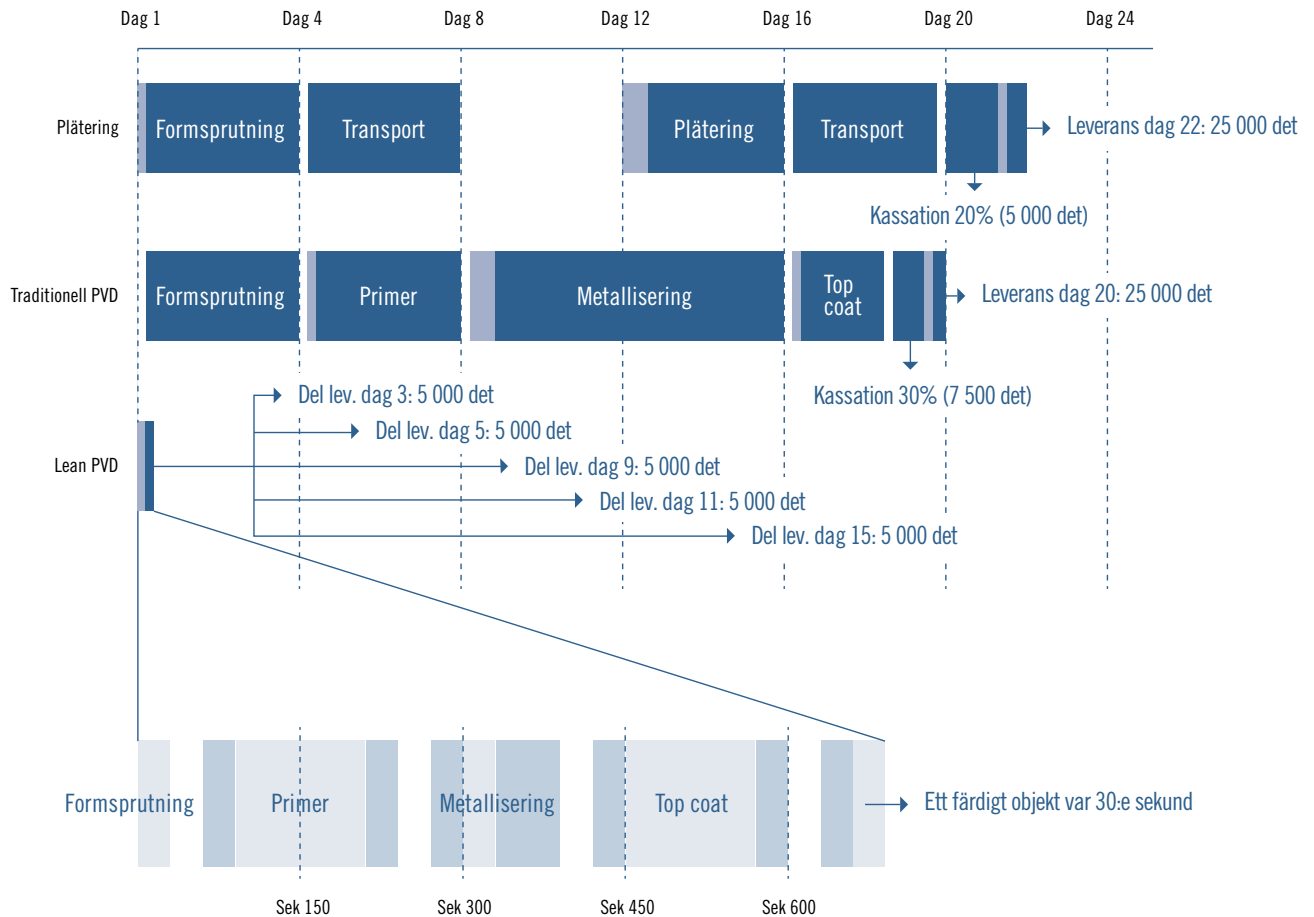
LEAN PVD

Alternativt investerar komponenttillverkaren i den Lean-PVD-teknik Impact Coatings erbjuder. Hos kunden byggs då en produktionscell dedikerad för den aktuella produkten upp. Cellen dimensioneras så att kapaciteten motsvarar ca 120% av aktuell årsvolym, vilket i det här fallet innebär att man väljer en sämre produktivitet i formsprutningen med en mindre maskin och ett 1-facksverktyg istället för ett 4-facksverktyg som i de andra fallen. Cellen producerar färdig detalj från plastgranulat till slutkontroll i en obruten följd, så att det genom cellen kontinuerligt flödar detaljer med en taktid av en detalj var 30:e sekund. Cellen inkluderar en helautomatisk lackeringsanläggning, SprayCoater för applicering av UV-härdande primer och Top coat. Tack vare UV-härdningen behöver inte lacken ytterligare torkning innan PVD.

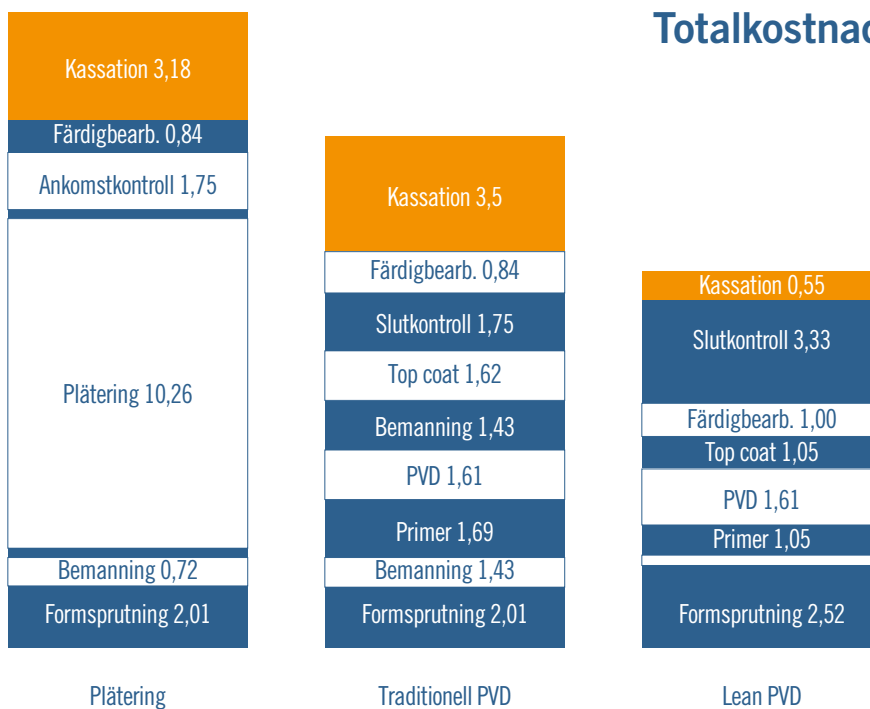
Produktionsflödet blir då; Formsprutning en detalj var 30:e sekund, robotflytt till SprayCoater för sekvenserna renblåsning med joniserad luft, primer spray, IR-tork, IR-tork, UV-härdning. Därefter robotplockas detaljen till en PlastiCoater 200 för metallisering. Roboten återför detaljerna till SprayCoatern för applicering av top coat och därefter till slutbearbetning och avslutningsvis en slutkontroll innan leverans. Tack vare att all form av manuell hantering och mellanlagring undviks, kan kassationen hållas under 5%. Dominerande kassationsorsak är avvikelser i processbetingelser i samband med daglig uppstart och uppstart efter byte av produktvariant.



Ledtider för de tre casen



Totalkostnader för de tre casen



Med Impact Coatings lösning erbjuds komponenttillverkaren en möjlighet att ha kontroll över hela produktionsflödet istället för att lämna från sig 65% av den totala förädlingen. Den väsentligt lägre kassationsgraden är en effekt av att i det Lean-organiserade produktionsflödet är endast 23 detaljer i produktionsflödet mellan granulat och slutkontroll, medan det i batchproduktionen kan finnas ända upp till 30.000 helt eller delvis färdigställda detaljer innan slutkontroll inleds.

Samtidigt sänks den totala produktionskostnaden med 39%. Med ett affärspåslag på 40% kan komponenttillverkaren sänka kostnaden från 27 till 16 kr och leverans kan påbörjas 3 dagar efter produktionsstart istället för 22 dagar. Slutligen erbjuds kunden en miljövänlig lösning som är helt fri från den 6-värda krom som pläteringen bygger på och som är föremål för kommande restriktioner.

Vad är då kruxet? Varför avvaktar marknaden med införande av den nya lösningen? Ett tekniskt hinder, som Impact Coatings nu är på god väg att undanröja, har varit avsaknaden av matchningsbara sprayenheter och tillgången på primers och top coats som uppfyller de mycket stränga tekniska kraven. En annan orsak är omständigheten att kvalificera produkter med en annan lösning än den som anges i produktens ursprungsspecifikation. Vartefter någon eller några referensprodukter kvalificerats bedöms detta bli betydligt enklare, för att senare helt försvinna i takt med att nya komponenter ursprungsspecificeras med den nya lösningen.



SYSTEM- LÖSNINGAR



InlineCoater

InlineCoater-systemen lämpar sig för kvalificerade PVD-processer på kontinuerliga flöden av mindre till medelstora komponenter av metall. Lösningen med en sluss och tre processkammare gör det möjligt att kombinera mycket höga belägningsprestanda med mycket hög produktivitet. En process som tar 5h i en konventionell, batchladdad PVD-maskin verkställs på 5 minuter eller mindre i en InlineCoater. Därmed kan batchstorleken minskas, i idealfallet ner till en detalj/batch, vilket i sin tur möjliggör ett kontinuerligt, automatiserat flöde genom anläggningen och på sätt möjliggöra Lean-PVD.

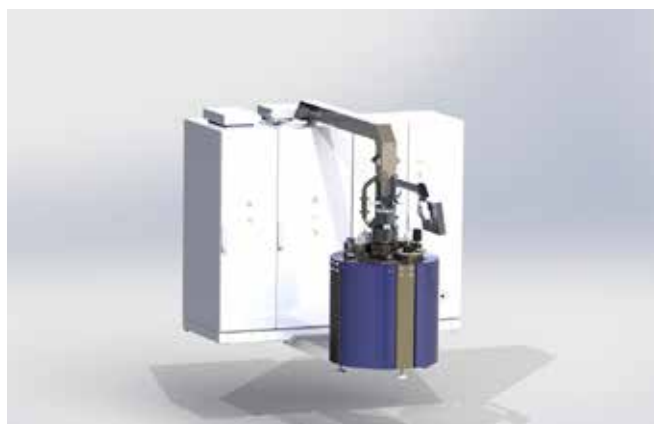
InlineCoater-system används med fördel för kvalificerade, keramiska beläggningar på t ex klockboetter, glasögonbågar och mobiltelefonskal av titan och rostfritt stål. För dessa ändamål har Impact Coatings utvecklat speciella belägningskällor och processer och kan därigenom erbjuda beläggningar av absolut högsta toppkvalitet.

Den största potentiella framtidsmarknaden för InlineCoater-system är dock flödesplattor för bränsleceller. Plattornas storlek, form och kravspecifikation gör InlineCoater-systemen ytterst lämpade för kontinuerlig massproduktion av sådana plattor. Genom att integrera InlineCoater-system i produktionsflödet för plattorna kan fordonsindustrins högt ställda krav på pris/prestanda tillmötesgåas bättre än med någon annan idag känd metod.

InlineCoater-systemet baseras på en patenterad lösning för effektiv och robust förflyttning av objekten mellan de olika kamrarna. Den höga automatiseringsnivån och att Impact Coatings erbjuder kvalificerad processupport, gör det möjligt för företag helt utan kompetens inom PVD-området att verkställa massproduktion inom området.



InlineCoater™ 500



InlineCoater™ 300



InlineCoater™ 300-PECVD

PlastiCoater

PlastiCoater är en förenklad variant av InlineCoater. Systemet har samma slusslösning men har i normalfallet bara två processkammare. Beläggning kan ske både uppifrån och nerifrån som i InlineCoatern, men beläggningsobjekten kan inte potentialsättas och lämpar sig därför inte för metall-objekt. Vidare kan PlastiCoater-system endast verkställa enklare, icke reaktiva metalliseringar, men är å andra sidan billigare, snabbare, mindre. De är också mer automatiserade och är enklare att underhålla.

PlastiCoater-systemen är i grunden designade att robotintegreras med formsprutningsmaskiner. Det är enkelt att anpassa cellernas antal, geometri, storlek och vakuumkapacitet för att matcha den kapacitet som bestäms av objekt, plastsort, antal fack i verktyget samt formsprutans storlek. Detta möjliggör konfiguration av produktionsceller med väl balanserad kapacitet, vilka skiljer sig påtagligt från en konventionell tillämpning av vakuummetallisering av plast. Sådan verkställs normalt i en stor sk boxcoater. Objekten placeras i en roterande fixtur som skjuts in i kammaren via en dörr. En enkel metallisering tar ca 20 minuter, motsvarande process i en PlastiCoater tar ca 20 sekunder. Det traditionella beläggningssystemet matchar inte formsprutans kapacitet, varför produktionen organiseras i separerade flöden; en batch produceras i formspruteriet, för att sedan transporteras till metalliseraren eller metalliseringsavdelningen. Hanteringen av sådana system kräver specialkompetens och är verksamhetsfrämmande för den gemena komponenttillverkaren. Ledtider och kostnader för icke värdeskapande aktiviteter kan bli likartade som i fallet elektrogalvanisk plätering.

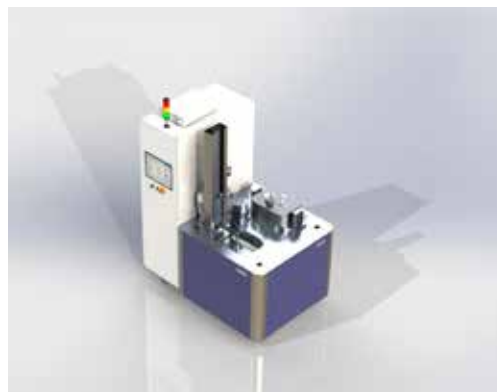
Tack vare PlastiCoaterns extremt korta cykeltid och flexibla konfiguration, kan formsprutans kapacitet matchas perfekt. Enheterna kan då integreras till ett högeffektivt Lean-flöde.



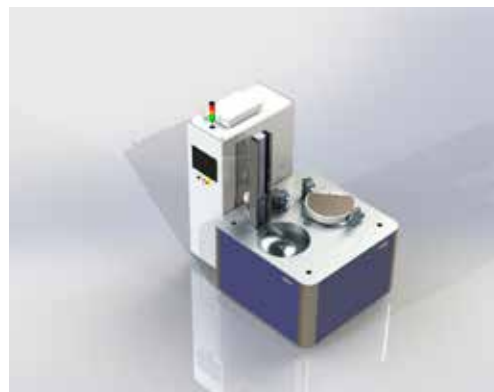
PlastiCoater™ 200



PlastiCoater™ 400



PlastiCoater™ 500



PlastiCoater™ 600



ReelCoater

Flertalet elektriska kontaktstift tillverkas utifrån ett metallband som stansas och formas i ett antal steg. Kontaktstiften skiljs från bäraren först vid montering och ytbeläggning måste då nödvändigtvis ske på det färdigformade bandformatet. Det traditionella sättet är att plätera banden rulle-till-rulle i långa bad i vilka bandet löper igenom i ett kontinuerligt flöde.

ReelCoater är ett unikt system som möjliggör PVD-beläggning av sådana band. Eftersom PVD-metoden möjliggör andra sammansättningar på beläggningen än vad som är möjligt med kemisk eller elektrogalvanisk plätering, kan billigare och/eller bättre materialkombinationer tillämpas. PVD-belagt Silver MaxPhase på band av rostfritt stål istället för pläterat guld på nickelpläterat band av koppar/tenn är ett sådant exempel som erbjuder lägre kostnad, bättre mekaniska egenskaper, bättre korrosions-beständighet och bättre överföring av högfrekventa signaler.

Tack vare att PVD-metoden är en helt sluten process, helt utan hantering av miljöfarliga ämnen och utan utsläpp till luft eller vatten, kan en ReelCoater driftas i en helt konventionell produktionslokal, medan plätering kräver en fast installation i en fabrik som från början byggts och utrustats för ändamålet. I takt med att allt fler länder inför hårdare restriktioner mot plätering blir det därför både allt dyrare och svårare att etablera ny kapacitet för plätering. För företag som strävar efter en Lean produktion av sina bandbaserade produkter utgör därför ReelCoater-systemet ett modernt, miljövänligt, flexibelt och mobilt alternativ.





RealCoater™



ReelCoater™-R&D

APPLIKATIONS- LÖSNINGAR

Bolagets portfölj av generella beläggningssystem, har kompletterats med ett antal specifika applikationsområden, där specifika processlösningar utvecklats.

Gemensamt för dessa är att de samtliga utför mycket stora framtidspotentialer och att Impact Coatings erbjudande har hög unikit och konkurrenskraft. Samtidigt utgör den nya lösningen ett tekniskifte, då kunderna i dagsläget inte tillämpar PVD. Dessa tekniskiften medför stora osäkerheter vad gäller när och i vilken omfattning kunderna är beredda att gå över till den nya lösningen.

Det har därför varit nödvändigt att komplettera Bolagets tidigare fokuserade satsning på dessa applikationslösningar, med en mer generell marknadsföring av PVD-system till kunder som redan idag använder PVD, men som nu behöver mer kapacitet.

Detta innebär att Bolaget inte längre låter applikationslösningarna prägla Bolagets marknadsföring i samma utsträckning som tidigare. Istället bedrivs ett samarbete med ett antal utvalda kunder i syfte att etablera de referensaffärer inom respektive applikation som krävs för en vidare exploatering.

Guld ersättning för elektriska kontakter

Många elektriska kontakter med höga krav på låg kontaktresistans och miljötålighet pläteras idag med guld. Elektronikindustrin förbrukar årligen guld till ett värde av närmare 100 miljarder kronor per år.

Pläteringen tillfredsställer i de allra flesta fallen de tekniska kraven, men utgör en betydande kostnad. Guldpläteringen har också alltmer kommit att ifrågasättas utifrån ett miljöperspektiv. Guld medför stora miljöbelastningar vid såväl råvaruframställning, plätering och recycling. I många länder, även Kina och Indien, är det idag nästan omöjligt att erhålla en licens för att installera ny kapacitet för guldplätering. I Kina har också ett förbud mot den cyanidbaserade lösning som används vid guldplätering förberetts men för tillfället bordlagts efter starka påtryckningar från den internationella guldlobbyn. Såväl myndigheter som industri är dock medvetna om att förr eller senare så måste guldpläteringen ersättas med något mindre miljöbelastande.

Impact Coatings har för detta ändamål dels utvecklat Reel-Coater-systemet, för helt cyanidfri ytbeläggning av bandbaserade produkter, t ex elektriska kontakter, dels utvecklat ett antal unika MaxPhase-beläggningar:

- Silver MaxPhase. Billigare alternativ till guld.
- Ultra MaxPhase. För elektriska kontaktytor i mycket tuffa miljöer.
- Black MaxPhase. Dekorativt blanksvart kontaktbeläggning.
- CeramicMaxPhase. Kontaktbeläggning för bränsleceller.

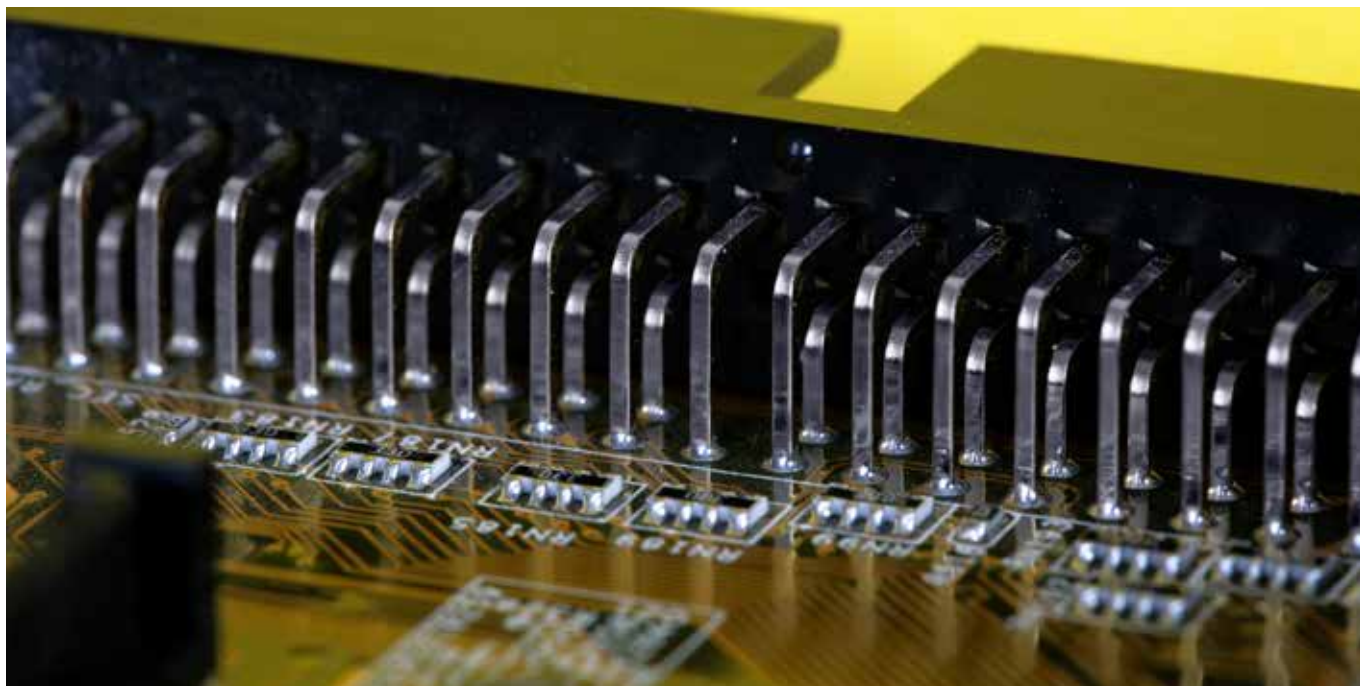
Silver MaxPhase har för de allra flesta applikationer tekniska egenskaper som är helt jämförbara med guld, men en avsevärt lägre materialkostnad. Beläggningen kombineras med fördel med ett materialbyte från en kopparbaserad, nickelpäterad legering till rostfritt stål i själva kontaktstiftet. Stiftet erhåller då förbättrat korrosionsmotstånd och förbättrade mekaniska egenskaper samtidigt som produktionen effektiviseras. I och med att all plätering kan uteslutas, kan formning av det rostfria stiftet och PVD-beläggning organiseras i ett effektivt och flexibelt Lean-flöde med kostnadsbesparingar på 30-60% eller mer.

Silver MaxPhase konkurrerar med en rad andra lösningar syftandes till att reducera kontaktdonstillverkarens kostnader och beroende av ett fluktuerande guldpris, bl a:

- Teknologier att applicera guldet mer partiellt, enbart där det behövs.
- Optimering av föregående nickelpätering så att guldskiktets tjocklek kan minimeras.
- Plätering av andra ädelmetaller, såsom, silver och palladium.
- Plätering av icke ädelmetallbaserade legeringar.

Utvecklingen av ersättningslösningar går dock förhållandevis långsamt och tyvärr har man vid flera tillfällen fått erfara riskerna med att ersätta etablerade lösningar med nya. För ett införande av Impact Coatings lösning krävs oftast ett godkännande av slutkunderna. För dessa utgör kontaktstiften en försumbar del av slutprodukten totala kostnad, varför det ofta sker en, för den nya lösningen ofördelaktig riskbedömning. Detta förstärks av att branschen är starkt konsoliderad och domineras av ett litet antal mogna företag med låg riskbenägenhet.

Impact Coatings har därför gått över till ett mer långsiktigt perspektiv på kommersialiseringen av Bolagets lösningar för elektriska kontakter. Den långsiktiga målsättningen att bli en dominerande leverantör av guld ersättning för kontaktdonsindustrin kvarstår. I det korta perspektivet fokuseras dock på ett mindre antal enskilda kundprojekt i syfte att skapa tillräckligt många referensfall för att stödja en vidare kommersialisering. Referensfallen utgörs av fall där det föreligger specifika tekniska eller kommersiella motiv för den aktuella kunden att göra ett teknikskifte trots att det inte skulle vara aktuellt idag att göra det för företagets normala produktion.



Kromersättning för plast

Trots ett hot om införande av restriktioner mot den 6-värda kromsyra som används vid kromplätering av plast, finns en bakomliggande efterfrågan som växer med 10-15% årligen. Det är framförallt fordonsindustrin som väljer att tillämpa krom som dekorativ finish på allt fler plastdetaljer, både på fordonens ut- och insida.

Hotet om restriktioner har dock medfört att såväl OEM-företagen, komponenttillverkarna samt pläteringsleverantörerna och deras kemikalieleverantörer söker alternativa lösningar. Impact Coatings är i hård konkurrens med andra företag med och försöker etablera PVD som ett alternativ till nuvarande lösning i konkurrens med bl a:

- Andra finishar än metall för de aktuella produkterna.
- Plätering utan användande av 6-värt krom.
- IMD, ingjutning av metalliserade folier i detaljernas yta.
- Lackering med metalliknade lacker.

Det är att förvänta att ett växande antal lösningar kommer att tillämpas för de aktuella produkterna. Det har framförallt under det gångna året utkristalliserats ett område där Impact Coatings lösning har extra goda konkurrensfördelar. Det är för komponentleverantörer som önskar insourca finishing också för volymer av produkter som motsvarar ner till en formsprutningsmaskins kapacitet.

En bromsande omständighet inom detta område är att det inte finns lackeringsutrustning tillgängliga på marknaden som passar in i den typ av produktionsceller som skulle kunna möta sådan efterfrågan. Impact Coatings driver därför en egen utveckling av en sådan kompletterande utrustning och bedriver även en utvärdering och kvalificering av olika UV-lack-leverantörers produkter för ändamålet. Marknadsföringen av lösningen har inletts mot ett mindre antal potentiella referenskunder.

En annan bromsande omständighet är att flertalet produkter lämpade för den nya lösningen är ursprungsspecificerade med plätering, samt att de fordonstillverkare ännu så länge saknar specifikationer lämpliga för den nya lösningen.

Även inom detta område är det därför Impact Coatings strategi att skapa referenser av enstaka fall där det föreligger speciella drivkrafter och motiv för både komponenttillverkare och OEM-kund till att ta risk och besvär med att införa en ny lösning.





Keramisk beläggning av bränsleceller

Så kallade bipolära flödesplattor utgör en av de mest centrala komponenterna i en bränslecell. Bränslecellens kommersiella utveckling är kraftigt beroende av möjligheterna att massproducera de ingående komponenterna till låg kostnad och flödesplattorna utgör ett av de kvarvarande problemen. Därför pågår ett intensivt arbete med att hitta effektiva metoder att tillverka just dessa.

Som en spin-off från Impact Coatings utveckling av guldersättning beläggningar för elektriska kontakter, har skiktet Ceramic MaxPhase utvecklats. Skiktet har visat sig ha de elektriska egenskaper som krävs för bränslecellens verkningsgrad, samtidigt som beläggningen motstår den aggressiva miljön i bränslecellen samt utan att generera galvanisk korrosion på det underliggande materialet. Ceramic MaxPhase appliceras på färdigformade plattor av rostfritt stål.

Genom att utföra beläggningen med InlineCoater-system erhålls en ytterst kostnadseffektiv beläggning med mycket hög kapacitet i förhållande till investering samt med mycket låga driftskostnader. Systemet integreras med fördel med förbearbetningen samt efterföljande kvalitetskontroll och montering för att skapa effektivast möjliga Lean-flöde.

Lösningen konkurrerar emellertid med ett antal andra lösningar:

- Guldplätering av rostfria plattor. Bra funktion, smidigt för prototyper men ca 100 ggr dyrare än målpriset för massproduktion.
- Fräsning av plattor av grafit. Mindre lämpligt för massproducerade celler där vikt och storlek har betydelse.

- Grafitbeläggning av rostfria plattor. Kostnadseffektiv och massproducerbar lösning som dock inte når upp till de högst ställda funktionskraven.
- Pre-plate, PVD-beläggning av rostfritt bandmaterial före formning. Kan utföras med Impact Coatings ReelCoater-system. Konkurrenskraftig produktion, men erbjuder inte samma korrosionstålighet som PVD-behandling av förformade objekt.

Impact Coatings har ett växande patentskydd för Ceramic MaxPhase på bränsleceller och någon direkt konkurrens från andra PVD-aktörer för beläggning av förformade plattor har ännu inte uppmärksammats.

Impact Coatings bedriver sedan flera år ett långsiktigt arbete för att positionera sig inför den mycket kraftiga marknadstillväxt som samtliga bedömare i branschen är övertygade om ska komma. Det innebär för närvarande att Bolaget deltar i ett antal Europeiska utvecklingsprojekt samt att bolaget närvarar, ofta som utställare, på mässor och konferenser. Detta har medfört att Bolaget nu är en etablerad del av den community av företag och forskare som driver bränslecellsutvecklingen tekniskt och kommersiellt, samt att Impact förhållandevis reguljärt levererar beläggningar för fälttester och nollserier till flera av dessa företag. Större aktörer, såsom OEM inom fordonsssektorn, har också inlett mer omfattande utvärderingar av Impact Coatings lösning och är så här långt imponerade av såväl tekniska prestanda som produktionseffektivitet.

MARKNADSFÖRING OCH FÖRSÄLJNING

Bolaget har under det gångna året justerat sin marknadsstrategi. Detta till följd av att den tidigare applikationsfokuserade strategin tagit längre tid än förväntat att realisera, samt det förkortade finansiella perspektiv som detta medfört.

Den nya marknadsstrategin innebär att Bolaget tydliggör sitt erbjudande och sina konkurrensfördelar utifrån ett systemperspektiv. Det är beläggningssystemens unika användbarheter som är basen för Impact Coatings erbjudande.

De tidigare ansträngningarna att utveckla ny efterfrågan inom områden där PVD ännu inte används idag fortgår, men utgör inte längre huvudinriktningen i Bolagets marknadsföring.

Istället riktas marknadsföringen mot företag som redan idag tillämpar PVD och som nu avser att utöka sin kapacitet. Ledtiden från kontakt till kontrakt bedöms vara väsentligt kortare för affärer av detta slag, men samtidigt är konkurrensen avsevärt hårdare. Flertalet kunder av denna karaktär har en eller flera existerande PVD-leverantörer och vanligtvis god kännedom om vilka aktörer som finns. Samtidigt är konkurrenterna mer aggressiva omkring dessa kunder.

Detta har föranlett en översyn av Bolagets marknadsaktiviteter och marknadsbudskapets utformning. Resultatet kan sammanfattas i Lean-PVD.

Lean-PVD står för Impact Coatings strävan att vara den bästa leverantören av system för PVD-beläggning integrerad i Lean-organiserade produktionsflöden. Detta område har med tiden mejslats fram som det område där Impact Coatings har sina viktigaste konkurrensfördelar och nu inriktas marknadsföringen på att sprida detta budskap till företag som efterfrågar sådana lösningar.

Detta har också föranlett ett förändring av marknadsaktiviteternas sammansättning. Dagens aktiviteter genomförs i syfte att fånga upp de företag som aktivt söker en lösning, istället för att själva söka upp kunder med specifika applikationer. Förändringen innebär att marknadsföringen riktar sig till flerfaldigt många fler företag, men också att det bland dessa finns företag med konkret och aktuell efterfrågan.

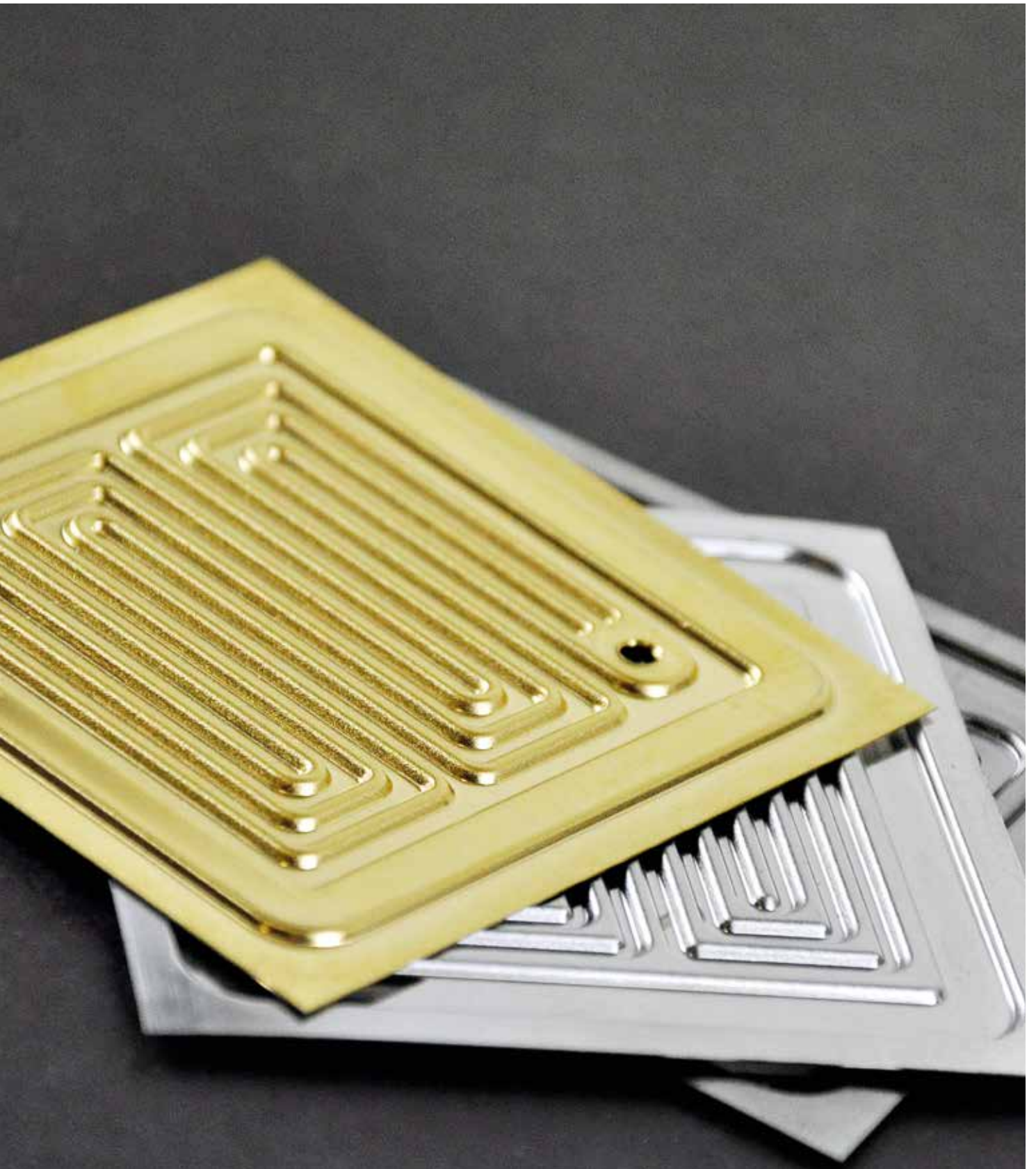
Aktiviteterna är sammansatta för att med ett så finmaskigt nät som möjligt fånga upp de företag som just nu söker alternativ för pågående upphandling av PVD-system och få dem att välja ut Impact Coatings som en av sina kandidater. Därifrån tar Bolagets resurser för personlig försäljning över ansvaret att omvandla detta flöde av potentiella affärer till affärsavslut.

Marknadsaktiviteterna kretsar kring Bolagets hemsida. Den skall förmedla den information som krävs för att ett sökande företaget skall selektera ut Impact Coatings som en av sina kandidater.

En serie aktiviteter drivs för att lotsa företag som aktivt söker PVD-lösningar till hemsidan. Dessa sträcker sig från sökmotoroptimering och adwordsannonsering, via forum och konferenser till mässor och återförsäljare.

Aktiviteterna börjar nu generera ett växande flöde av förfrågningar och intresseanmälningar från potentiella kunder med verklig efterfrågan och med behov som Impact Coatings kan tillfredsställa.

Bolagets försäljningsresurser har organiserats i tre affärsteam, som prioriterar potentiella affärer baserat på kundens efterfrågan i förhållande till Impact Coatings erbjudande och processar dessa vidare till affärsavslut. För dessa aktiviteter är marknadsnärvaro viktigt, liksom kapacitet att verifiera Bolagets teknologi för de ändamål de aktuella kunderna avser att använda teknologin för. Affärsteamet inkluderar därför såväl fältsäljarkapacitet som kvalificerad teknisk support och kapacitet för affärsavslut.

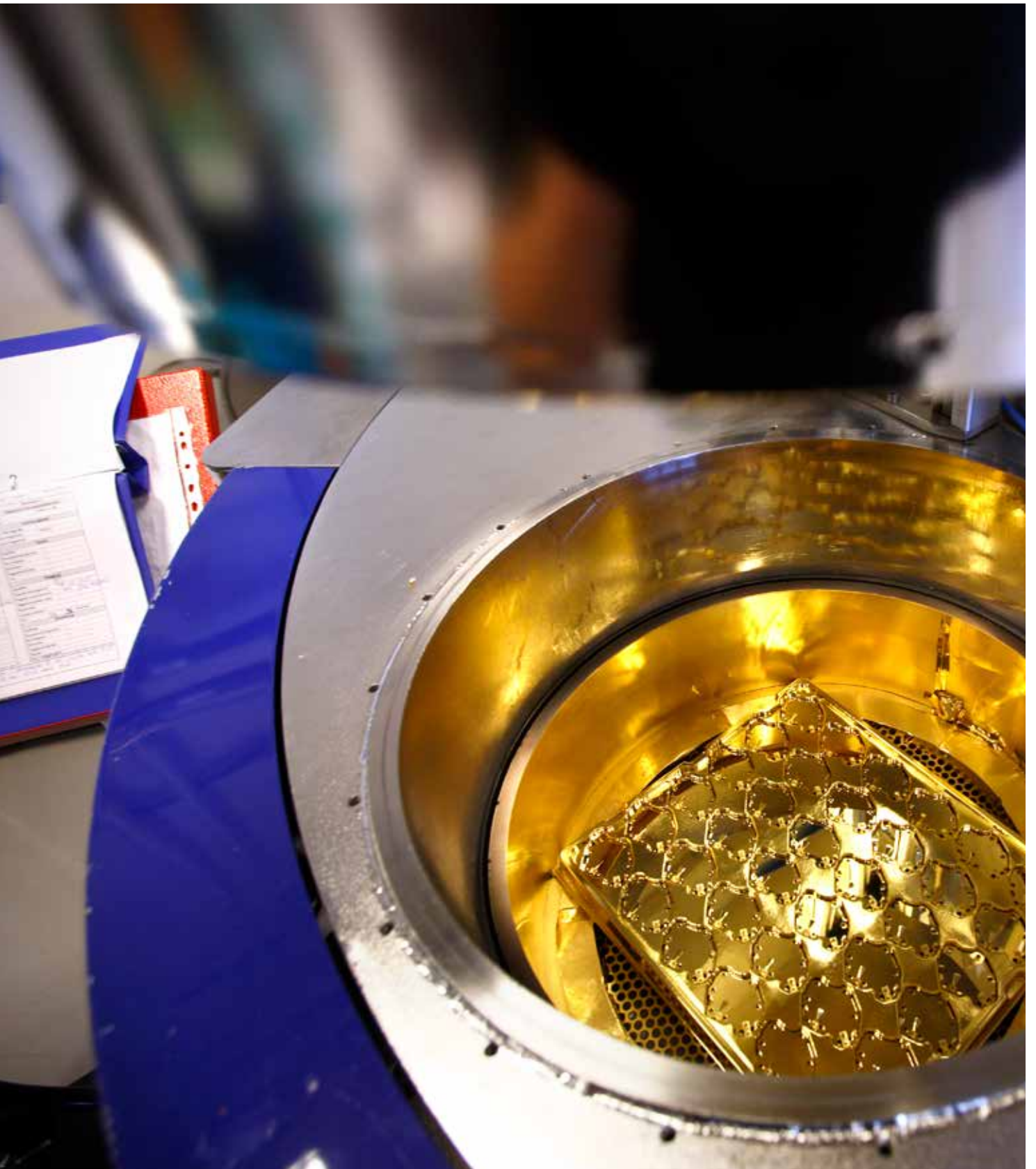


TEKNISK UTVECKLING

Bolaget har en omfattande teknikportfölj som utvecklats under Bolagets tidigare år. Betydande delar av denna portfölj är patenterade eller patentsökta. Tack vare att de grundläggande komponenterna i form av beläggningssystem, processer och applikationer till stora delar är färdigutvecklade har resurser för sådan utveckling kunnat minimeras.

Idag är Bolagets tekniska utveckling i huvudsak koncentrerad till uppdrag från kunder eller säljstödande aktiviteter för prioriterade affärsprocesser. Detta säkerställer att utvecklingen förblir starkt behovsfokuserad och att de har en stark koppling till aktuella affärer. Det medför också att en absolut merpart av Bolagets personella resurser är verksamma i försäljnings- eller försäljningsstödande aktiviteter.

Utöver dessa resurser genomförs viss utveckling av mer långsiktig karaktär genom deltagande i externfinansierade FoU-projekt.



PRODUK- TION

Bolaget bedriver två typer av produktion; legoproduktion av ytbeläggningar på kunders gods respektive produktion av beläggningssystem.

Beläggningssystem utgör Bolagets kärnprodukt. Produktionen av dessa omfattar kundanpassande konstruktion, komponentupphandling, montering, installation samt eftermarknad. Eftermarknad består av tjänster för förebyggande service, reparationer, processutveckling, operatörsträning, systemmodifiering och –uppgradering samt leverans av förbrukningsmaterial och reservdelar.

Systemproduktionen har kunnat effektiviseras och är nu med hjälp av underleverantörer skalbar till aktuell efterfrågan, utan att utgöra någon affärspåverkande flaskhals. Vartefter fler system tas i drift på marknaden växer eftermarknaden i betydelse. Servicepartners har etablerats för att bättre kunna serva kunder i Asien samt i Centraleuropa. Omfattande arbete har också lagts på att etablera effektiva och säkra flöden av förbrukningsmaterial, företrädesvis sk targets.

Legoproduktion produceras än så länge i Impact Coatings lokaler i Linköping. Beläggningssystem av olika modeller finns att tillgå för leverans av löpande legoproduktion. För närvarande servas ett 10-tal företag med beläggningar av vitt skilda karaktärer. Syftet med tjänsten är att skapa en löpande och förhållandevis trygg omsättning med hjälp av de system Bolaget likväl behöver för sin systemförsäljning. Tjänsten genererar även omfattande erfarenheter av att långvarigt använda Bolagets beläggningssystem och utgör därmed en viktig grund för Bolagets ständiga förbättring av sina produkter.

Legoproduktion har även kommit att ha en avgörande betydelse för vissa systemaffärer, där parterna kommit överens om att Impact Coatings bedriver legoproduktion till dess att kundens volym kan motivera en investering från kundens sida. Alternativt avtalas legoproduktion och industrialisering av en applikation under leveranstiden för ett beställt system.

STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGS- HAVARE OCH REVISORER

För närvarande består Impact Coatings styrelse av fyra ledamöter inklusive styrelseordförande. Samtliga ledamöter utom Torsten Rosell är oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen.

Styrelse

Namn	Ledamot sedan	Födelseår	Befattning	Aktieinnehav per den 31 december 2013
Lars-Erik Nordell	2008	1952	Ordförande	6 428
Torsten Rosell	1997	1959	Ledamot	1 378 022
Alessandro Perrotta	2012	1969	Ledamot	0
Göran Holmgren	2006	1950	Ledamot	10 285

LARS-ERIK NORDELL, ORDFÖRANDE

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

Antal aktier i Bolaget: 6 428 aktier.

TORSTEN ROSELL, ORDINARIE STYRELSELEDAMOT

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

Antal aktier i Bolaget: 1 378 022 aktier.

ALESSANDRO PERROTTA, ORDINARIE STYRELSELEDAMOT

Född 1969, Styrelseledamot sedan 2012. CEO för FCI Electronics sedan februari 2013. Tidigare Executive Vice President för REC Solar & Systems Division inom Renewable Energy Corporation (REC) år 2012-2013 och Vice President och Group General Manager hos Mobile Consumer Product Division inom Amphenol Corporation 2007-2010.

Antal aktier i bolaget: 0 Aktier

GÖRAN HOLMGREN, ORDINARIE STYRELSELEDAMOT

Född 1950. Managementkonsult. Styrelseledamot sedan 2006. 2007 - 2011 VD för EWAB Engineering AB. 1999 - 2007 vice VD hos Östsvenska Handelskammaren. 1994 - 1999 Marknadschef och Dotterbolagschef hos Expander System Sweden AB.

Antal aktier i Bolaget: 10 285 aktier.

Ledande befattningshavare

Namn	Anställningsår	Födelseår	Befattning	Aktieinnehav per den 31 december 2013
Henrik Ljungcrantz	1997	1964	Verkställande direktör	1 378 022
Torsten Rosell	1997	1959	Verksamhetschef	1 378 022
Claes Pettersson	2007	1953	Ekonomichef	25 715

Ledande befattningshavare

HENRIK LJUNGCRANTZ, VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

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

Antal aktier i Bolaget: 1 378 022 aktier.

CLAES PETTERSSON, EKONOMICHEF

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

Antal aktier i Bolaget: 25 715 aktier.

Revisor

KJELL HANSSON, AUKTORISERAD REVISOR

Född 1952. Ernst & Young AB.
Revisor för Impact Coatings AB sedan 2010.



AKTIER, AKTIE- KAPITAL OCH ÄGARFÖR- HÅLLANDEN

Aktiekapitalet i Impact Coatings uppgår till 2 520 857,37 kronor och är fördelat på 20 166 859 aktier. Kvotvärdet per aktie uppgår till 0,125 kronor. Varje aktie berättigar till en röst och varje röstberättigad får vid bolagsstämma rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädde aktier. Samtliga aktier medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat. Aktierna är denominerade i svenska kronor och har utfärdats enligt Aktiebolagslagen. Bolagets aktiekapital skall utgöra lägst 700 000 kronor och högst 2 800 000 kronor, vilket innebär lägst 10 000 000 aktier och högst 40 000 000 aktier. Impact Coatings är anslutet till Euroclears kontobaserade värdepapperssystem, varför inga fysiska aktiebrev utfärdas. Samtliga till aktien knutna rättigheter tillkommer den som är registrerad i den av Euroclear förda aktieboken.

Beslut om eventuell utdelning fattas av bolagsstämman (på förslag av styrelsen). Utbetalningen ombesörjs av Euroclear. Rätt till utdelning tillfaller den som vid av bolagsstämman fastställd avstämningsdag var registrerad som ägare i den av Euroclear förda aktieboken. Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget

avseende utdelningsbelopp och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Impact Coatings. För aktieägare bosatta utanför Sverige föreligger inga särskilda förfaranden eller restriktioner.

Vid en eventuell likvidation har aktieägare rätt till andel av överskott i förhållande till det antal aktier som innehavaren äger. Vid nyteckning av aktier har aktieägare företräde i förhållande till det antal aktier som innehavaren äger om inte annat beslutas av bolagsstämman. Impact Coatings aktie är noterad på NASDAQ OMX First North med kortnamnet IMPC sedan den 19 november 2004.

Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Förändring av antalet aktier	Totalt antal aktier	Förändring av aktiekapital SEK	Totalt aktiekapital SEK	Kvotvärde SEK
1997	Nybildning ¹	1 000	1 000	100 000,00	100 000	100
1999	Nyemission ¹	4 000	5 000	400 000,00	500 000	100
2000	Nyemission ¹	2 273	7 273	227 300,00	727 300	100
2004	Split 200:1	1 447 327	1 454 600	-	727 300	0,50
2004	Nyemission ²	1 332 225	2 786 825	666 112,50	1 393 412,50	0,50
2007	Nyemission ³	161 290	2 948 115	80 645,00	1 474 057,50	0,50
2007	Split 4:1	8 844 345	11 792 460	-	1 474 057,50	0,125
2007	Nyemission ⁴	1 179 246	12 971 706	147 407,75	1 621 463,25	0,125
2010	Nyemission ⁵	3 242 926	16 214 632	405 365,75	2 026 829,00	0,125
2013	Nyemission ⁶	3 952 227	20 166 859	494 028,37	2 520 857,37	0,125

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

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

3) Emissionskurs 62 kronor/aktie justerat för split 0,125 kronor/aktie.

4) Emissionskurs 60 kronor/aktie.

5) Emissionskurs 24 kronor/aktie.

6) Emissionskurs 4,60 kronor/aktie.

Bemyndigande

Bolaget har ett bemyndigande att intill nästa årsstämma, utan avvikelse från aktieägars företrädesrätt, vid ett eller flera tillfällen, fatta beslut om nyemission om sammanlagt högst motsvarande 2,5 miljoner Euro. En nyemission om totalt 18,2 mkr genomfördes i juli 2013.

Aktieägaravtal

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

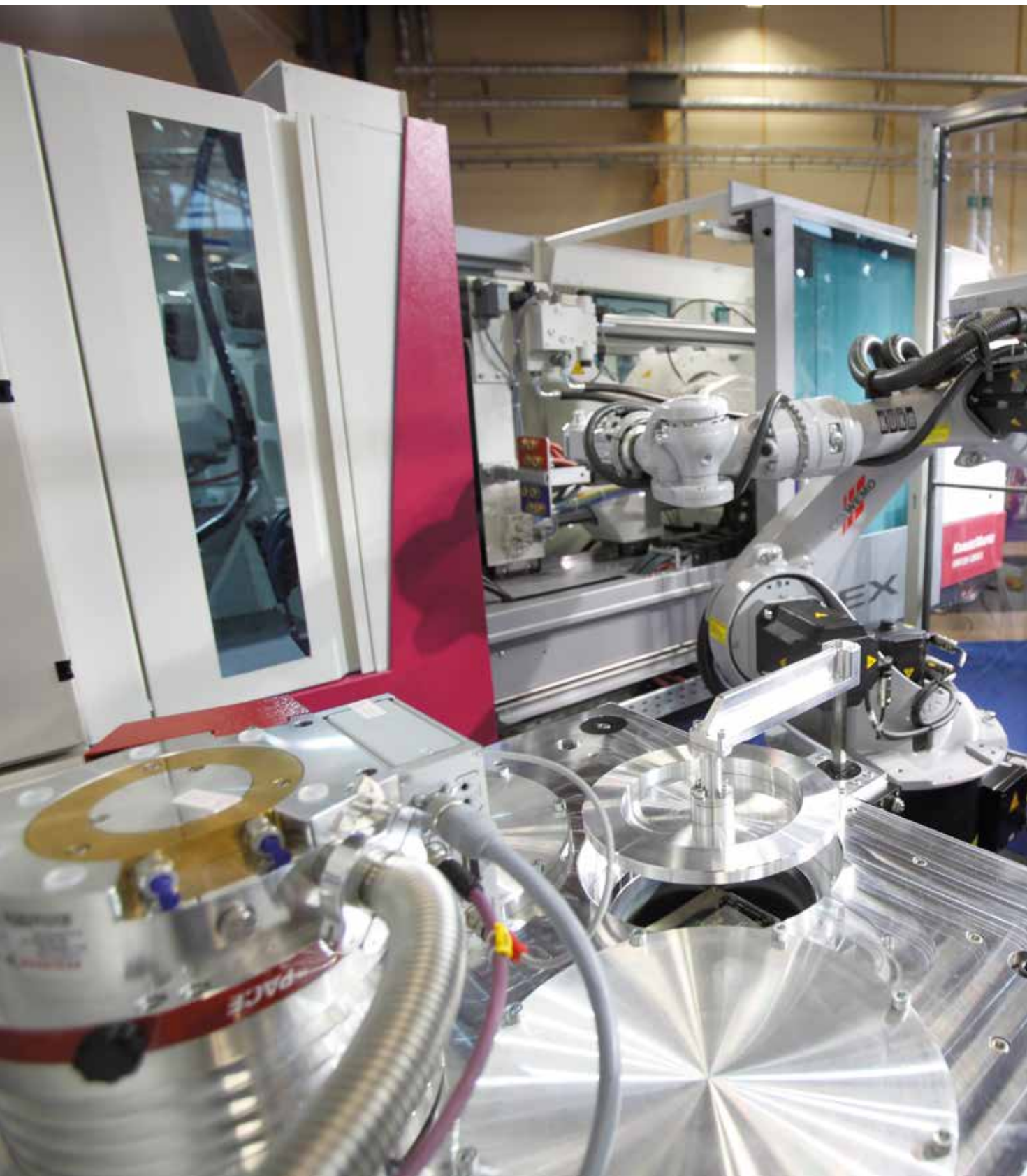
Aktiegrafnen nedan framställer aktiekursutvecklingen och omsättningen för Impact Coatings.

Aktiens utveckling



© NASDAQ OMX

© IMPACT COATINGS 2013



Ägarförhållanden

Av nedanstående tabell framgår viss information avseende ägarförhållandena i Bolaget. Tabellen baseras på Bolagets ägare per den 31 december 2013.

Namn	Antal aktier	Andel av kapital och röster (%)
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	3 286 249	16,29
Torsten Rosell	1 378 022	6,83
Henrik Ljungcrantz	1 378 022	6,83
Nordnet Pensionsförsäkring AB	1 039 366	5,15
Svenska Handelsbanken SA	750 214	3,72
Ulf Eriksson	450 000	2,23
Åke Svensson	398 571	1,98
Robur Försäkring	175 202	0,87
Bo Gustavsson	160 507	0,80
Hans Söderqvist	129 166	0,64
Handelsbanken Liv	128 385	0,63
UBS AG Clients Account	115 251	0,57
Teknostad AB	102 857	0,52
Lennart Persson	100 797	0,50
Övriga	10 574 200	52,44

Källa: Euroclear Sweden AB

Utdelningspolicy

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

Optionsprogram

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

FÖRVALTNINGS- BERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Impact Coatings AB (publ), 556544-5318, får härmed avge årsredovisning för räkenskapsåret 1 januari – 31 december 2013.

Verksamheten

Impact Coatings utvecklar, producerar och marknadsför system för industriell produktion av ytbeläggningar med PVD-metoden. Företaget har fokuserat på system som lämpar sig för integrerade produktionsflöden enligt Lean Production-konceptet.

PVD-metoden är för många applikationer ett miljövänligare alternativ till våtkemisk plätering. Med Impact Coatings systemteknologi har ett teknikskifte även klara effektiviseringsfördelar. Bolaget har utvecklat tre familjer av beläggningssystem:

- InlineCoater. För massproduktion av avancerade PVD-beläggningar. Lämpar sig för kontinuerliga flöden av mindre detaljer tillverkade av metall.
- ReelCoater. För kontinuerlig rulle-till-rulle-beläggning av smala band.
- PlastiCoater. För metallisering av plast integrerat med formsprutningen av objekten.

Vidare möjliggör metoden applicering av materialsammansättningar som inte är möjliga med andra metoder. Detta har Impact Coatings utnyttjat för utveckling av speciella applikationslösningar kopplade till

de beläggningssystem bolaget marknadsför. Dessa återfinns främst inom områdena:

- Bränsleceller. Kostnadseffektiv massproduktion av beläggning som tillmötesgår högt ställda krav på bipolära flödesplattor. Lika bra som guld till en bråkdel av kostnaden.
- Plast. Kostnadseffektivt och miljövänligare alternativ till galvanisk plätering på t ex dekorativa s.k. trimdelar till bilar.

Viktiga händelser

Under 2013 fokuserades krafterna på ett genombrott med Bolagets lösningar för guldnersättning på elektriska kontakter respektive kromersättning för plast. Den viktigaste drivkraften för bägge lösningarna är miljöaspekten och de restriktioner som förväntas inom en snar framtid mot de gamla processerna. Impact Coatings lösningar är också fördelaktiga kostnadsmässigt, med besparingar på 30-60%.

För att finansiera denna marknadssatsning genomfördes under året en nyemission. Trots att emissionen inte blev fullteknad bedömdes den räcka för att nå genombrott inom ovan nämnda områden.

De förväntade referensaffärerna kunde dock inte realiseras under 2013, vilket försvagat Bolagets finansiella ställning. Orsakerna till detta har både kommersiell och teknisk

karaktär, kopplade till den komplexitet det innebär att genomföra industriella teknikskiften.

Under andra halvåret genomfördes därför en strategisk omdirigering av Bolagets marknadsföring i syfte att tydligare lyfta fram Impact Coatings system snarare än specifika applikationslösningar. Denna marknadsföring riktar sig till företag som sedan tidigare använder PVD och som nu efterfrågar mer kapacitet. Budskapet till dessa är att Impact Coatings system lämpar sig bättre än konkurrenternas för integration i Lean-Production-flöden. Upphandlingsprocesser av denna kategori bedöms ha betydligt kortare ledtider än processer som inkluderar ett avgörande teknikskifte.

Kommentarer till ekonomisk information

För helåret minskade rörelseintäkterna till 5 660 tkr (24 848). Bolagets rörelsekostnader minskade till 34 557 tkr (49 460). Finansnettot var under år 2013 positivt, 32 tkr (214). Bolagets resultat försämrades till -28 865 tkr (-24 398). Kassaflödet blev 952 tkr (-14 276) för helåret. Soliditeten vid periodens utgång var 89,8% (90,9).

I likhet med tidigare år har några utvecklingskostnader inte aktiverats under 2013.

Årets resultat är belastat med nedskrivningskostnader på sammanlagt 5 585 tkr avseende inventarier, maskiner under produktion och komponenter i varulager.

Finansiell ställning och likviditet

Likvida medel uppgick vid periodens slut till 7 125 tkr (6 173).

Räntebärande skulder uppgick vid periodens slut till 0 tkr (0). Bolagets soliditet uppgick till 89,8% (90,9).

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under 2013 till -14 908 tkr (-14 251).

I investeringsverksamheten uppgick kassaflödet till 0 tkr (-25) under 2013. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 15 860 tkr (0). Detta ger ett totalt kassaflöde för perioden på 952 tkr (-14 276).

Investeringar

Årets investeringar uppgick till 0 tkr (25).

Finansiering

Bolaget har under året genomfört en nyemission om ca 18,6 msek vilket motsvarade en teckning till ca 85 % av antalet erbjudna aktier. Med emissionen i hamn tillsammans med de vid tidpunkten pågående affärsdiskussionerna var det styrelsens uppfattning att bolaget skulle nå fram till ett positivt kassaflöde. Affärsutfallen har dock fördröjts och därmed har bolagets likvida ställning successivt försvagats. Bolagets arbetar intensivt vidare med flera av dessa möjliga affärer. Likviditetssituationen är dock åter på en nivå som kan försvåra affärer och begränsa Bolagets expansionsmöjligheter, varför ytterligare en kompletterande finansiering övervägs.

Forskning och utveckling

Bolaget deltar sedan tidigare i ett antal externfinansierade forskningsprojekt, främst inom området bränsleceller. Under året har Bolaget deltagit i ett antal nya ansökningar. Ett av dessa program, COBRA, har goda förutsättningar att kunna startas under 2014.

Övriga resurser för teknisk utveckling är sedan en tid överförda till säljsupport och helt involverade i arbetet med att skapa nya systemaffärer.

Personal

Vid årets slut uppgick antalet anställda (heltidsekvivalenter) till 19 st (22).

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 i viss utsträckning täckt kostnader som krävts för att utveckla bolagets affärsposition.

Under 2007 lämnade dock Bolaget den nivå, där huvuddelen av Bolagets kostnader kunnat täckas av sådan tjänsteverksamhet. Intill dess att Bolaget fullt ut etablerat löpande intäkter från systemförsäljning är därför risknivån förhöjd. Detta balanseras av den förstärkning av det egna kapitalet som erhållits via nyemissionerna under 2007, 2010 och 2013, men då merparten av detta kapital förbrukats eller bundits i fasta tillgångar finns en betydande risk att Bolagets likviditet kan komma att begränsa verksamhetens möjligheter.

Miljö

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

Guldets koldioxidequivivalent är drygt 1000 gånger högre än för motsvarande mängd MaxPhase.

Även inom plastområdet kan Bolaget bidra till en bättre miljö. Genom att ersätta nuvarande lösning för kromplätering av plast, kan en betydande miljöbelastning åstadkommen genom hantering av cancerogen och miljöbelastande 6-värd kromsyra förhindras. Bolagets lösning har mött stort intresse från bl a internationell fordonsindustri.

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

Händelser efter årets slut

Inga händelser av avgörande betydelse har inträffat efter årets slut.

Utsikter för 2014

Bolaget hade behövt en eller ett par systemordrar i slutet av 2013 för att vända likviditetsflödet och behålla en trygg nivå på det kvarvarande kapitalet. Sjunkande likviditet försvårar nu offensiva marknadssatsningar och försämrar Bolagets affärsmöjligheter.

Bolaget har likväl ett antal affärsmöjligheter som inom kort kan vända trenden.

Vidare pågår ett intensivt arbete med den finansiella lösningen för verkställande av affärsplanen för bränsleceller.

Samtidigt pågår utredning om andra finansiella lösningar för den övriga verksamheten.

Om inte likviditetssituationen förändras inom en snar framtid kommer ytterligare kostnadsneddragningar att genomföras.

Förslag till behandling av resultat

Till årsstämmans förfogande står följande medel:

Fritt eget kapital	43 982 885 kr
Årets resultat	-28 865 022 kr
Kronor	15 117 863 kr

Styrelsen och VD föreslår att resultatet disponeras så att 15 117 863 kr överförs i ny räkning.



EKONOMISK SAMMAN- STÄLLNING

Resultaträkningar

(Samtliga belopp i TSEK)	Not	Jan-Dec 2013	Jan-Dec 2012
Rörelsens intäkter m. m.			
Nettoomsättning		3 890	21 362
Övriga rörelseintäkter		1 770	3 486
Summa intäkter		5 660	24 848
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter	7	-8 498	-18 567
Övriga externa kostnader	1, 2	-8 896	-10 082
Personalkostnader	3	-14 471	-17 620
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	5, 6	-2 442	-2 604
Övriga rörelsekostnader		-250	-587
		-34 557	-49 460
Rörelseresultat		-28 897	-24 612
Resultat från finansiella investeringar			
Ränteintäkter och liknande resultatposter		104	313
Räntekostnader och liknande resultatposter		-72	-99
		32	214
Resultat efter finansiella poster		-28 865	-24 398
Skatt på periodens resultat		0	0
Årets resultat		-28 865	-24 398
Nettoreultat/aktie (kr)			
		Neg	Neg
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)		18 239 472	16 214 632
Antal aktier vid periodens utgång (st)		20 166 859	16 214 632

Balansräkningar

(Samtliga belopp i TSEK)	Not	2013-12-31	2012-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för forskning m.m.	5	93	145
		93	145
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och tekniska anläggningar	6	7 477	9 630
Inventarier, verktyg och installationer	6	186	422
		7 663	10 052
Summa anläggningstillgångar		7 756	10 197
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.			
Råvaror och förnödenheter		4 332	6 712
Varor under tillverkning	7	10 782	14 491
		15 114	21 203
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		477	2 733
Skattefordran		222	120
Övriga fordringar		369	2 354
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4	596	2 671
		1 664	7 878
Kassa och bank			
Kassa och bank	11	7 125	6 173
Summa omsättningstillgångar		23 903	35 134
SUMMA TILLGÅNGAR		31 659	45 451

(Samtliga belopp i TSEK)	Not	2013-12-31	2012-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	8		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	9	2 521	2 027
Reservfond		10 585	10 585
		13 106	12 612
Fritt eget kapital			
Överkursfond		165 061	149 695
Balanserad förlust		-121 078	-96 681
Årets resultat		-28 865	-24 398
		15 118	28 616
Summa eget kapital		28 224	41 228
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		730	918
Övriga skulder*		674	466
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	10	2 031	2 839
		3 435	4 223
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		31 659	45 451
* Varav räntebärande skulder		0	0
POSTER INOM LINJEN			
Ställda säkerheter			
Företagsinteckningar	12	5 000	5 000
Ansvarsförbindelser			
Villkorat aktieägartillskott		100	100

Förändringar i eget kapital

(Samtliga belopp i TSEK)	2013-12-31	2012-12-31
Belopp vid periodens ingång	41 228	65 626
Nyemission	15 860	0
Periodens resultat	-28 865	-24 398
Belopp vid periodens utgång	28 223	41 228
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	18 239 472	16 214 632
Antal aktier vid periodens utgång (st)	20 166 859	16 214 632

Kassaflödesanalys

(Samtliga belopp i TSEK)	Jan-Dec 2013	Jan-Dec 2012
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat efter avskrivningar	-28 897	-24 612
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		
• Avskrivningar och nedskrivningar	7 490	2 774
Erhållen ränta	104	313
Erlagd ränta	-72	-99
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-21 375	-21 624
Förändring av rörelsekapital		
• Förändring av varulager	1 041	13 510
• Förändring av fordringar	6 094	-4 406
• Förändring av kortfristiga skulder	-668	-1 731
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-14 908	-14 251
Investeringsverksamheten		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	6	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-25
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	15 860	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	15 860	0
Årets kassaflöde	952	-14 276
Likvida medel vid periodens början	6 173	20 449
Likvida medel vid periodens slut	7 125	6 173
Kassalikviditet 31 december, %	267	340

TILLÄGGS- UPPLYSNINGAR

Allmänna upplysningar

Samtliga värden angivna i TSEK om inte annat anges.

Redovisningsprinciper

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

Värderingsprinciper m.m.

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan. Omräkningar av utländsk valuta till balansdagens kurs har skett.

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 %

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 nettoförsäljningsvärdet. Varor under tillverkning har värderats till nedlagda kostnader med skälig andel av indirekta kostnader.

Leasing

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

Forskning och utveckling

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

De kostnader som inte uppfyller kriterierna ovan kostnadsförs när de uppstår. Inga forsknings- och utvecklingskostnader har aktiverats under 2013.

Skatter inkl. uppskjuten skatt

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag har tidigare redovisas i den omfattning det är sannolikt att avdragen kan avräknas mot framtida skattemässiga överskott. Den redovisningsprincipen ändrades 2011. Ingen uppskjuten skattefordran redovisas längre. Den beräknade uppskjutna skatten (bolagsskattenivå 22%) uppgår till 35 720.

Intäktsredovisning

Tjänsteuppdrag

Bolaget redovisar utförda tjänsteuppdrag på löpande räkning i enlighet med BFNs alternativregel i BFNAR 2003:3. Det innebär att intäkten redovisas i den takt som utförda tjänster faktureras och utgifterna redovisas som kostnad när de uppkommer. Pågående, ej fakturerade tjänsteuppdrag, tas inte upp som tillgång i balansräkningen. Bolaget vinstavräknar, i enlighet med RR 10s huvudregel, utförda tjänsteuppdrag med fast pris i takt med att arbetet utförs, s.k. successiv vinstavräkning. Vid beräkningen av upparbetad vinst har färdigställandegraden beräknats som nedlagda utgifter per balansdagen i relation till de totalt beräknade utgifterna för att fullgöra uppdraget.

Utvecklingsstöd

Offentliga utvecklingsbidrag redovisas till verkligt värde när det är rimligt och säkert att bidraget kommer att erhållas och företaget uppfyllt de villkor som är förknippade med bidraget.

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

	2013	2012
Under året har företagets leasingavgifter uppgått till	245	370
Framtida leasingavgifter för icke uppsägningsbara leasingavtal, förfaller till betalning enligt följande:		
Inom 1 år	0	56
Inom 2 till 5 år	0	0
	0	56

Not 2

Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	2013	2012
Ernst & Young AB		
Revisionsarvode	140	180
Övriga uppdrag	15	20
	155	200

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

Not 3

Personal

Medelantalet anställda	2013	2012
Medelantalet anställda bygger på av bolaget betalda närvarotimmar relaterade till en normal arbetstid.		
Medelantal anställda har varit	21	23
Varav kvinnor	4	4

Löner, ersättningar m.m.

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

	2013	2012
Styrelse och VD		
Löner och ersättningar	1 337	1 337
Pensionskostnader (exkl. löneskatt)	203	198
	1 540	1 535

	2013	2012
Ledande befattningshavares ersättningar (TSEK)		
Lars-Erik Nordell (styrelseordförande)	150	150
Göran Holmgren (styrelseledamot) ¹	131	131
Alessandro Perrotta (styrelseledamot) ¹	131	131
Torsten Rosell (styrelseledamot)	0	0
Verkställande direktör	924	924
Operativ chef	924	924
Ekonomichef ¹	457	423
Summa	2 717	2 684

Samtliga ovanstående befattningshavare har enbart en fast ersättning. Någon rörlig ersättning, tantiem eller liknande utgår ej.

¹ Ersättningar har erlagts mot faktura.

Alessandro Perrotta har via bolag fakturerat TSEK 343 (356) för arbete utöver styrelseuppdraget.

Göran Holmgren har via bolag fakturerat TSEK 66 (0) för arbete utöver styrelseuppdraget.

Styrelseledamoten Torsten Rosell erhåller ingen särskild ersättning för sitt styrelsearbete.

VD har rätt till 6 månaders ersättning vid uppsägning från företagets sida. I övrigt finns inga avtal om avgångsvederlag eller andra förmåner riktade till VD.

Övriga anställda

Löner och ersättningar	8 817	11 056
Pensionskostnader (exkl. löneskatt)	1 052	1 294
	9 869	12 350
Sociala kostnader	3 170	3 831

Könsfördelning i styrelse och företagsledning

Antal styrelseledamöter	4	4
Varav kvinnor	0	0
Antal befattningshavare inkl. VD	6	6
Varav kvinnor	0	0
Pensionsförpliktelser till styrelse och VD	0	0

Not 4

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	2013	2012
Upplupna intäkter och inkomsträntor	470	2 486
Övriga poster	126	185

Not 5

Balanserade utgifter för forskning m.m.

	2013-12-31	2012-12-31
Ingående anskaffningsvärde	2 513	2 513
Utgående ackumulerande anskaffningsvärden	2 513	2 513
Ingående avskrivningar	-2 368	-2 116
Försäljningar/utrangeringar	0	-1
Årets avskrivningar	-52	-251
Utgående ackumulerande avskrivningar	-2 420	-2 368
Utgående redovisat värde	93	145

Avskrivningar enligt plan beräknas på en nyttjandetid av 10 år.

Not 6

Maskiner, inventarier och andra tekniska anläggningar

	2013-12-31	2012-12-31
Ingående anskaffningsvärde	26 345	33 303
Inköp	0	25
Försäljningar/utrangeringar	0	-276
Omklassificeringar	0	-6 707
Utgående ackumulerande anskaffningsvärden	26 345	26 345
Ingående avskrivningar	-13 169	-12 145
Försäljningar/utrangeringar	0	106
Omklassificeringar	0	1 222
Årets avskrivningar	-1 852	-2 352
Utgående ackumulerande avskrivningar	-15 021	-13 169
Ingående nedskrivningar	-3 124	-3 124
Årets nedskrivningar	-537	0
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-3 661	-3 124
Utgående redovisat värde	7 663	10 052

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

Not 7

Råvaror och förnödenheter/Varor under tillverkning

Posten inkluderar nedskrivning av värdet på en maskin under tillverkning samt komponenter i varulager med tillsammans 5 048 tkr (3 483).

Not 8

Eget kapital

	Aktiekapital	Reservfond	Fritt eget kapital
Belopp vid årets ingång	2 027	10 585	28 617
Nyemission	494	0	15 366
Årets förlust			-28 865
Belopp vid årets utgång	2 521	10 585	15 118

Not 9

Upplysningar om aktiekapital

	Antal aktier	Kvotvärde per aktie (SEK)
Vid årets ingång	16 214 632	0,125
Vid årets utgång	20 166 859	0,125

Not 10

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	2013	2012
Upplupna personalkostnader	1 808	1 870
Övriga poster	223	969

Not 11

Checkräkningskredit

	2013-12-31	2012-12-31
Beviljad checkräkningskredit uppgår till:	1 500	1 500

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

Not 12

Skulder för vilka säkerheter ställts

	2013-12-31	2012-12-31
Övriga skulder	0	0
Företagsinteckningar	5 000	5 000

Linköping den 20 mars 2014.



LARS-ERIK NORDELL, **ORDFÖRANDE**



HENRIK LJUNGCRANTZ, **VD**



TORSTEN ROSELL



GÖRAN HOLMGREN



ALESSANDRO PERROTTA

Min revisionberättelse har lämnats den 20 mars 2014.



KJELL HANSSON, **AUKTORISERAD REVISOR**

Till årsstämman i Impact Coatings AB (publ)

556544-5318

Rapport om årsredovisningen

Jag har reviderat årsredovisningen för Impact Coatings AB (publ) för 2013. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 46-62.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta en årsredovisning som ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och för den interna kontroll som styrelsen och verkställande direktören bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning som inte innehåller väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Revisorns ansvar

Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen på grundval av min revision. Jag har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige. Dessa standarder kräver att jag följer yrkesetiska krav samt planerar och utför revisionen för att uppnå rimlig säkerhet att årsredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter.

En revision innefattar att genom olika åtgärder inhämta revisionsbevis om belopp och annan information i årsredovisningen. Revisorn väljer vilka åtgärder som ska utföras, bland annat genom att bedöma riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel. Vid denna riskbedömning beaktar revisorn de delar av den interna kontrollen som är relevanta för hur bolaget upprättar årsredovisningen för att ge en rättvisande bild i syfte att utforma granskningsåtgärder som är ändamålsenliga med hänsyn till omständigheterna, men inte i syfte att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innefattar också en utvärdering av ändamålsenligheten i de redovisningsprinciper som har använts och av rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen, liksom en utvärdering av den övergripande presentationen i årsredovisningen.

Jag anser att de revisionsbevis jag har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för mina uttalanden.

Uttalanden

Enligt min uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av Impact Coatings ABs (publ) finansiella ställning per den 31 december 2013 och av dess finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker därför att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Utöver min revision av årsredovisningen har jag även reviderat förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Impact Coatings AB (publ) för 2013.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust, och det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för förvaltningen enligt aktiebolagslagen.

Revisorns ansvar

Mitt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala mig om förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av min revision. Jag har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige.

Som underlag för mitt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har jag granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag utöver min revision av årsredovisningen 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 de revisionsbevis jag inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för mina uttalanden.

Uttalanden

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

Linköping den 20 mars 2014



Kjell Hansson
Auktoriserad revisor

Adresser

IMPACT COATINGS AB (PUBL)

Westmansgatan 29

582 16 Linköping

Tel: 013-35 99 50

Fax: 013-10 37 90

info@impactcoatings.se

www.impactcoatings.se

Impact Coatings AB (publ)

556544-5318