IMPACT COATINGS

ÅRSREDOVISNING 2014

IMPACT COATINGS ÅRSREDOVISNING 2014

INNEHÅLLS-FÖRTECKNING

Impact Coatings i korthet	4
2014 i korthet	6
Vd har ordet	8
Ordföranden har ordet	10
Finansiell information i sammandrag	12
Verksamhetsbeskrivning	16
Division Systems	18
Produkter	20
Division MaxPhase	26
Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer	34
Aktier, aktiekapital och ägarförhållanden	38
Förvaltningsberättelse	42
Ekonomisk sammanställning	46
Tilläggsupplysningar	52
Revisionsberättelse	60

IMPACT COATINGS I KORTHET

© IMPACT COATINGS 2015

Impact Coatings utvecklar system och processer för ytbehandling av industriella komponenter med den s k PVD-metoden. Efter flera år av teknisk utveckling är det nu affärsutveckling och marknadsföring som står i fokus. Denna sker med verksamheten uppdelad i två divisioner, varav den ena exploaterar Bolagets MaxPhase-teknologi och den andra Bolagets teknologi för beläggningssystem.

Division MaxPhase har med hjälp av de unika MaxPhase-beläggningarna intagit en tekniskt ledande position inom två marknadsnischer; elektriska kontakter respektive bipolära flödesplattor för bränsleceller.

Elektriska kontakter är en väletablerad och förhållandevis statisk marknad med ett behov att ersätta det guld som pläteras på olika kontaktytor. SilverMaxPhase™ har de egenskaper som efterfrågas och Impact Coatings har även de produktionslösningar som behövs för storskalig, kostnadseffektiv produktion.

Bränsleceller är en ny, snabbt framväxande och ytterst dynamisk marknad. Impact Coatings patenterade beläggning Ceramic MaxPhase™, är i dagsläget den lösning som bäst uppfyller de förväntade kraven när storskalig produktion av dessa plattor ska inledas.

Parallellt positionerar sig Division Systems som marknadens främsta leverantör av system för ”Lean-PVD”. Systemens höga automationsgrad och lämplighet för integration i kontinuerliga produktionsflöden, gör dem mer lämpade än andra system för just Lean-organiserade produktionsflöden.

Lean-fördelen gäller i princip för alla PVD-applikationer. Med systemfamiljerna InlineCoater™, PlastiCoater™ och ReelCoater™ täcks ett stort antal applikationer, geometrier och format in. Områden där teknologin verifierats industriellt är glasögonbågar av titan och rostfritt och plastreflektorer.

Ersättning av kromplätering av plast betraktas som ett centralt tillväxtområde för Division Systems. Avsikten är att komplettera utbudet med en lackeringsutrustning, SprayCoater™, som kan applicera de lacklager som kompletterar metalliseringen i en pläteringsersättning. Lösningen har tilldragit sig betydande intresse från fordonsindustrin, som inom kort måste hitta metoder att fasa ut det cancerogena, sexvärda krom som idag används för plätering av ett stort antal trimdetaljer i varje bil som tillverkas idag.

2014 I KORTHET

Under året erhöll Bolaget flera klargöranden om marknadsförutsättningarna för de produkter Bolaget utvecklar och marknadsför. I syfte att möjliggöra en fokusering inom två områden, vilka kräver helt olika strategier, inleddes under 2014 en bolagisering som i det första skedet innebar en divisionalisering.

Året har präglats av marknadspositionering och flera viktiga milstolpar har passerats. Trots detta är de fördröjningar i aktuella affärsprojekt, som medfört att inget systemkontrakt tecknades under året, en besvikelse och en betydande svårighet för Bolaget.

Under året tecknade Division MaxPhase ett strategiskt viktigt avtal med FCI, en av världens ledande kontaktdonstillverkare. FCI inledde också under året, med Impact Coatings tekniska support, en omfattande marknadsföring av SilverMaxPhasebelagda kontakter.

Inom bränslecellsområdet erhölls flera viktiga klargöranden, bland annat utsågs Impact Coatings beläggning Ceramic MaxPhase till ”bäst i test” av en världsledande biltillverkare när de jämförde olika lösningar tillgängliga på marknaden. Beslut om samarbeten och överenskommelser om utvärderingar fattades också med ett antal andra centrala aktörer på den framväxande bränslecellsmarknaden.

Bolagets bränslecellsverksamhet erhöll också ett viktigt finansiellt projektstöd från Vinnova om drygt 3 Mkr.

Vidare har Bolaget bildat ett konsortium tillsammans med franska, spanska och belgiska aktörer för industrialisering av storskalig produktion av bränsleceller. Konsortiet har för sitt projekt, Cobra, beviljats finansiering från EU:s 7:e ramprogram med totalt 2,34 MEUR.

Division Systems ”Lean-PVD”-lösning fick under året sin första fullt kommersiella bekräftelse när VW efter omfattande prövning och kvalificering godkände tyska Varioplast för leverans av en inredningsdetalj till nya VW Passat. Lösningen är en ersättning för kromplätering. Produkten tillverkas i Varioplasts Lean-PVD-cell som är utrustad med en PlastiCoater 200 från Impact Coatings.

© IMPACT COATINGS 2015

VD HAR ORDET

Impact Coatings har under åren utvecklat unika PVD-beläggningar. Med dessa är det möjlig att skapa olika typer av funktionella ytor på massproducerade komponenter tillverkade av såväl plast som metall. Flera av dessa patenterade beläggningar bidrar till kostnadseffektiv produktion med ett lågt miljömässigt fotavtryck.

Bolaget erbjuder vidare ett sortiment av produktionsutrustningar, förbrukningsmaterial samt legoproduktion och kvalificerade utvecklingstjänster. Utrustningarna har utvecklats och anpassats för produktion med höga flexibilitetskrav och för integrerade produktionsmodeller enligt Lean-koncept.

För ett par år sedan förflyttades Bolagets huvudfokus från produktutveckling till marknadsföring och försäljning. Den strategiska betydelsen kunden upplever, när han överväger ett byte till Impact Coatings teknologi, innehåller utmaningar för Bolaget i denna övergångsfas. För att möta dessa, har betydande förändringar i Bolagets struktur och verksamhet genomförts.

Under 2014 har flera viktiga milstolpar passerats även om resultatet av dessa ännu inte kan avläsas i Bolagets resultat- och balansräkningar. Bland det viktigare har varit den positionering som skett mot Bolagets identifierade marknader.

Inom Division Systems möter säljarna kunder med uttalade och konkreta behov av produktionskapacitet. Det gäller då att ha en smidig process som möter dessa kunders krav i den köpprocess det de facto handlar om.

Trots det uttalade behovet är beslutsprocesserna ofta långa, när det gäller investeringsprodukter. Särskilt gäller det i underleverantörsledet, med många inblandade parter och beslutsnivåer samt tuffa ekonomiska förutsättningar. För Division Systems blir det därför en absolut nödvändighet att ha en stor och bred förfrågningsbas för att kunna komma till en position där Bolaget uppnår ett någorlunda jämt orderflöde.

Divisionens förändrade arbetssätt har under året utvecklats väl och i rätt riktning. Resultatet syns tydligt i en ordentlig utökning och breddning av kundunderlaget med förfrågningar i olika faser. Ett antal har förutsättningar att slutföras under första delen av 2015. Såväl fordonsindustrin, reflektorindustrin som glasögonindustrin är marknader som ofta attraheras av Bolagets erbjudande.

Inom Division MaxPhase gäller en annan strategi. I arbetet att införa ny teknologi blir dessutom tidsperspektivet vanligtvis längre.

Bolaget har kommit till en punkt där tekniken i huvudsak är verifierad från kundsidan.

I erbjudandet att byta ytbehandlingsteknologi, som t.ex. i fallen med elektriska kontakter, krävs att bolaget lyckas påverka OEM-tillverkarnas tekniska specifikationer för kommande produktgenerationer för att möjliggöra MaxPhasebeläggningar i storskalig kommersiell produktion. I sammanhanget finns även externa faktorer, som t.ex. lagstiftning, som kan verka i Impact Coatings riktning.

Det samarbete som etablerades med FCI under året, var ett mycket viktigt steg i att kunna förverkliga MaxPhase-belagda elektriska kontakter i större skala. I det gemensamma arbetet är Bolaget numera betydligt närmare OEM-tillverkarna, vilket skapat helt andra förutsättningar och möjligheter att nå volymproduktion i större skala.

Division MaxPhase andra huvudfokusområde, bipolära metallplattor till bränsleceller, vänder sig till en – än så länge – omogen marknad där olika aktörer söker arbetssätt, samarbetsformer och allianser. Detta syns tydligt inom och kring fordonsindustrin som för närvarande är den industrisektor som har de största investeringsbudgetarna med

© IMPACT COATINGS 2015

uttalade mål om framtida kommersialisering i större skala.

Ceramic MaxPhase™ är en tekniskt och ekonomiskt intressant ytbehandling av bipolära metallplattor, verifierat av flera världsledande fordonstillverkare samt leverantörer till fordonsindustrin. Den produktionsmässiga och kommersiella anpassningen pågår nu parallellt, tillsammans med flera aktörer.

Småskalig ytbehandling av metallplattor sker löpande i Bolagets utrustning då volymerna än så länge är låga. Dessa metallplattor är avsedda för bränsleceller som används för långtidstester samt prototyp- och förserietillverkning.

För samtliga inblandade aktörer i utvecklingen av bränslecellsbranschen pågår ett arbete att hitta samarbetsformer, samarbetsgrupperingar och andra former av strategiska positioneringar i akt och mening att hitta en kommersiell framgång tillsammans med fordonstillverkarna. I detta strategiska arbete har Division MaxPhase ett viktigt uppdrag att säkerställa att Ceramic MaxPhase och Bolagets systemteknologi utgör en given delmängd i branschen.

I dagsläget har Bolaget ett erbjudande som rönt stort intresse, goda relationer med flera viktiga och tongivande aktörer och en position med goda möjligheter att tillhöra morgondagens leverantörer i bränslecellsbranschen.

Ur ett strategiskt perspektiv var 2014 ett positivt år med flera viktiga mål och delmål uppnådda. Ekonomiskt och finansiellt har dock 2014 inte motsvarat plan och förväntningar.

Med en ändrad och anpassad organisation och starkt stöd av Bolagets ägare samt med en ökad fokusering tillsammans med årets uppnådda milstolpar, har Bolaget idag en fungerande plattform på väg mot att fullt ut bli en etablerad systemleverantör.

ORDFÖRANDEN HAR ORDET

Under hösten beslutade styrelsen att genomföra en omorganisation i ledningen för Impact Coatings AB för att optimera och fokusera resurser på bästa sätt.

Första steget var att maximera den tid som våra grundare, Torsten Rosell och Henrik Ljungcrantz, arbetar ute på marknaden. De har en unik kompetens och mycket lång erfarenhet av PVD teknik som är svår att ersätta. Beslutet blev därför att avlasta alla administrativa uppgifter från grundarna och istället lägga dessa på en ny VD.

I bolaget hade vi en mycket erfaren och kompetent CFO, Claes Pettersson, som med kort varsel kunde ta över administrativa VD-uppgifter och därmed omgående frigöra tid för Torsten och Henrik. Claes utsågs till VD för Impact Coatings AB samtidigt som han fortsatt har kvar rollen som Bolagets CFO. I rollen som VD ansvarar Claes även för kommunikationen mot börsen och våra aktieägare.

Andra steget har varit att fokusera säljarbetet till de områden där vi har unika fördelar samtidigt som vi får bra respons från marknaden. Vi skapade divisionerna Systems och MaxPhase med Torsten respektive Henrik som chefer. Beslutet om olika divisioner var naturligt då områdena har helt skilda tidshorisonter och marknadskanaler.

Avsikten är att ett tredje steg, bolagisering, kommer ske framöver. Bolagiseringen gör det lättare att skapa strategiska allianser. Detta brådskar inte utan kommer ske när det bedöms gynna bolagets fortsatta expansion.

Den nya organisationen har nu verkat ett drygt halvår och styrelsen kan konstatera att bolagets nya organisation skapat ny spänst och en ökad marknadsrespons.

© IMPACT COATINGS 2015

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.

© IMPACT COATINGS 2015

Finansiell information i sammandrag

(Samtliga belopp i TSEK)	2014	2013	2012	2011	2010
Omsättning	5 996	3 890	21 362	16 499	13 323
Rörelseresultat	-20 772	-28 897	-24 612	-31 139	-32 670
Resultat efter finansiella poster	-20 663	-28 865	-24 398	-30 360	-32 213
Vinstmarginal (%)	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Immateriella anläggningstillgångar	66	93	145	396	647
Materiella anläggningstillgångar	11 526	7 662	10 052	18 034	19 526
Finansiella anläggningstillgångar	100	0	0	0	21 201
Varulager	7 311	15 114	21 203	29 231	31 097
Kortfristiga fordringar	2 129	1 664	7 758	3 471	5 883
Kassa, bank	10 260	7 125	6 173	20 449	50 462
Eget kapital	27 075	28 223	41 228	65 626	117 187
Långfristiga skulder	0	0	0	0	0
Kortfristiga skulder	4 317	3 435	4 103	5 955	11 629
Balansomslutning	31 392	31 659	45 331	71 581	128 816
Räntabilitet på genomsnittligt totalt kapital %	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Räntabilitet på genomsnittligt eget kapital %	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Soliditet %	86,3	89,8	90,9	91,7	91,0
Skuldsättningsgrad ggr	0	0	0	0	0
Räntetäckningsgrad %	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Kassalikviditet %	287	267	340	402	485
Medelantalet anställda under perioden	18	19	23	30	39
Investeringar					
Materiella anläggningstillgångar	5 373	0	25	4 614	6 914
Finansiella anläggningstillgångar	100	0	0	0	0
Vinst per aktie SEK	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Genomsnittligt antal aktier under perioden	25 167 135	18 239 472	16 214 632	16 214 632	15 343 929
Antal aktier vid periodens slut	30 250 288	20 166 859	16 214 632	16 214 632	16 214 632

© IMPACT COATINGS 2015

VERKSAMHETS-BESKRIVNING

© IMPACT COATINGS 2015

Impact Coatings utvecklar system och processer för ytbehandling av industriella komponenter med den så kallade PVD-metoden. Klargöranden om marknadsförutsättningarna framförallt kring de MaxPhase-beläggningar Bolaget utvecklat föranledde en divisionalisering av Bolagets två verksamheter under det gångna året, samt ett beslut att bolagisera dessa.

Den ena divisionen är dedikerade uppgiften att exploatera Bolagets MaxPhase-teknologi och är kraftigt applikationsfokuserad. Avsikten är att nå en marknadsledande position inom områdena PVD-beläggning av elektriska kontakter respektive bränsleceller. Styrkan ligger framförallt i beläggningarnas prestanda, men också i att effektiva produktionslösningar kan erbjudas. Denna satsning betraktas som långsiktig även om den kan innehålla betydande intäkter under dessa marknaders framväxande.

Den andra divisionens uppgift är att exploatera Bolagets systemteknologi och är av mer produktionsteknisk karaktär. Systemen kan användas för storskalig, industriell framställning av MaxPhase-beläggningar men också andra PVD-beläggningar från enkla metalliseringar till avancerade keramiska beläggningar. Dessa kan användas för ett mycket brett spektrum av applikationer. Styrkan ligger i systemens produktionseffektivitet snarare än i beläggningarnas prestanda.

I syfte att i ännu högre grad kunna optimera respektive verksamhet för sina specifika uppgifter och tydliggöra deras respektive profiler, planeras en bolagisering av dessa divisioner. En betydande del av Bolagets styrka ligger dock i synergierna mellan dessa två verksamheter, framförallt det förhållande att Division MaxPhase utgör en viktig nutida och framtida kund för Division Systems, medan Division Systems utgör en viktig produktionsresurs för Division MaxPhase. Vidare kan divisionerna dela på gemensamma resurser och på det sättet hålla kostnaderna nere. Avsikten är därför att bibehålla och utveckla dessa synergier.

DIVISION SYSTEMS

© IMPACT COATINGS 2015

Affärskoncept

En av Impact Coatings kärnkompetenser består av kunskap om industriell produktion av PVD-beläggningar samt hur maskinsystem för sådan ytbeläggning kan utformas och tillverkas. Divisionen förvaltar denna kärnkompetens och de produkter, interna resurser och kundrelationer den har genererat.

Dessa resurser har kommit att efterfrågas speciellt av företag som vill integrera PVD-ytbeläggning i kontinuerliga komponenttillverkningsflöden. Konstaterandet att Bolaget har en speciell konkurrensförmåga inom just detta område har föranlett formuleringen av en marknadsstrategi kallad ”Lean-PVD” och som med tiden kommit att bli själva affärskonceptet för divisionen.

Lean-PVD innebär att merkostnaderna för Impact Coatings förhållandevis dyra systemlösningar betalar sig mångfalt för de kunder som väljer att med hjälp av dessa system skapa högeffektiva produktionsflöden enligt Lean-konceptet. Detta innebär att fokus vid en investering i en PVD-maskin läggs vid helhetslösningens ledtid, minimering av icke värdeskapande aktiviteter, minimering av spill samt ständig förbättring istället för vid pris i förhållande till kapacitet.

För kunder som tänker i sådana Lean-termer har Impact Coatings mycket lämpliga produkter och mycket starka säljargument, medan kunder som enbart värderar pris i förhållande till kapacitet oftast hittar andra leverantörer.

Det är Bolagets uppfattning att det för alltfler företag blir alltmer självklart att tänka i Lean-termer och även att omsätta dessa i praktiken.

PRODUKTER

© IMPACT COATINGS 2015

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 hög beläggningsprestanda med mycket hög produktivitet.

En process som tar 5 timmar i en konventionell, batch-laddad 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 gör ett kontinuerligt, automatiserat flöde möjligt genom anläggningen och på sätt möjliggöra Lean-PVD. InlineCoater-system används med fördel för kvalificerade, keramiska beläggningar på t.ex. klockboetter, glasögon-bågar och mobiltelefonskal av titan och rostfritt stål.

För dessa ändamål har Impact Coatings utvecklat speciella beläggningskällor och processer och kan därigenom erbjuda beläggningar av absolut högsta toppkvalitet. Den största potentiella framtidsmarknaden för InlineCoatersystem är dock flödesplattor för bränsleceller. Plattornas storlek, form och kravspecifikation gör InlineCoatersystemen ytterst lämpade för kontinuerlig massproduktion av sådana plattor. Genom att integrera InlineCoater-system i produktionsflödet för plattorna kan fordonindustrins högt ställda krav på pris/prestanda tillmötesgås 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 metallobjekt. 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 *boxcoater*. Objekten placeras i en roterande fixtur som skjuts in i kammaren via en dörr. En enkel metallisering tar cirka 20 minuter, motsvarande process i en PlastiCoater tar omkring 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 genom komponent-tillverkaren. 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

© IMPACT COATINGS 2015

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

Strategi

Det är inte möjligt att förutsäga vilka företag som skulle kunna fullfölja en investering i system från Impact Coatings i någon slags närtid. Detta förstärks av en förändrad attityd bland industriföretag. Det som tidigare var typiska säljprocesser har blivit köpprocesser, innebärande att agendan numera helt kontrolleras av de köpande företagen.

Division Systems har därför valt en marknadsföringsdriven strategi. Det innebär att Bolaget bedriver en bred marknadsföring av sitt erbjudande

© IMPACT COATINGS 2015

DIVISION MAXPHASE

Affärskoncept

En annan av Impact Coatings kärnkompetenser består av genuin kompetens för utveckling av PVD-beläggningar för specifika applikationsändamål. Detta har framförallt använts för utveckling av s.k. MaxPhase-beläggningar, helt unika materialsammansättningar och -strukturer för elektriska ändamål. Division MaxPhase förvaltar denna kompetens och dessa processer i syfte att exploatera dem på bästa möjliga sätt.

Behoven, som kan tillfredsställas med MaxPhase-beläggningar återfinns framförallt inom områdena elektriska kontakter och bipolära flödesplattor för bränsleceller. Tillverkare av sådana erbjuds en helhetslösning som dels består av kunskapen om, rättigheterna till samt förbrukningsmaterialet för att med PVD-metoden framställa olika Maxphase-beläggningar, dels de produktionsutrustningar som behövs för denna framställning.

För affärskonceptets exploatering är patentskydd av avgörande betydelse. Omfattande arbete har därför lagts ned på att utveckla unika beläggningslösningar och att patentera dessa. Idag omgärdas MaxPhase av en rad patentfamiljer som gör Impact Coatings till en unik leverantör inom dessa applikationsområden.

Division MaxPhase fokuserar f.n. på två separata marknader utan andra gemensamma nämnare än att MaxPhase-beläggningar kan tillmötesgå bägge marknadernas tekniska behov.

Marknad elektriska kontakter

Marknaden för elektriska kontakter är väletablerad och förhållandevis statiskt. Slutkunder består främst av mycket stora tillverkare av elektriska kontakter, samt deras kontraktstillverkare. Komponenttillverkningen är också koncentrerad till ett mindre antal, globalt verksamma kontaktdonstillverkare.

Flertalet elektriska kontakter som skulle kunna vara aktuella för MaxPhase-beläggning pläteras idag med guld. Slutkundens skäl att byta beläggning från guld till ett alternativ, som MaxPhase-beläggning, är kopplat mot höga kostnader för guld och den kraftiga negativa miljöbelastning som en guldanvändning utgör i alla led. I specifika tillämpningar kan MaxPhase erbjuda förbättrade prestanda jämfört med guld.

Kontaktdonstillverkarens drivkraft att byta, utöver att konkurrera om att få tillfredsställa slutkundernas behov, är också relaterat till kostnaden, då de inte alltid kan kompenseras för guldets höga och fluktuerande pris. Den

© IMPACT COATINGS 2015

mest avgörande egna drivkraften är dock att komma bort från den miljörelaterade svårigheten att sätta upp nya guldpläteringslinor på de platser behovet av ytbeläggningen finns. Tack vare att MaxPhase produceras med PVD istället för med plätering, kan produktion utföras i princip varsomhelst utan restriktioner och specifika myndighetstillstånd.

Marknad bränsleceller

Marknaden för beläggning av bipolära flödesplattor för bränsleceller har en totalt annorlunda karaktär. Detta är en marknad som befinner sig i ett utvecklingsskede. Den förväntade framtida potentialen är enorm men utvecklingen av marknaden har varit osäker både när det gäller struktur och hur snabbt marknaden utvecklas. Numera finns tydliga tecken på att denna osäkerhet så sakta håller på att minska och en riktig marknad håller på att skapas. Dock kvarstår det ännu så länge tekniska och kommersiella osäkerheter.

Division MaxPhase arbetar sedan en tid målmedvetet mot att inta, försvara och utveckla en position för att bli originalet för beläggning av bipolära plattor och där med bli ett förstahandsval för de olika aktörerna på denna framväxande marknad.

Vätgas som energibärare blir viktigare och viktigare när världen transformerar sin energiförsörjning mot mer och mer förnyelsebar energi. Det är enda bränsle som går att lagra och som ger ”noll i utsläpp”. Enda restprodukten är vatten efter att vätgas och luftens syre har reagerat och genererat elektricitet i bränslecellen.

Tyskland är ett av föregångsländerna för förnyelsebar energi. Där byggs infrastrukturen ut för att dels kunna lagra vätgas men också för att kunna förse personbilar med vätgas med tankstationer. Under år 2015 planeras 50-100 tankstationer med vätgas vara i drift och tills år 2020 mellan 400-1000 st. Detta ska jämföras med ca 8000 st tankstationer för bensin år 2020. På samma sätt satsar Kalifornien och Japan på att bygga upp tankstationer för vätgas under år 2015 om 50-100 st vardera, för att senare fortsätta utbyggnaden på liknande sätt som Tyskland.

Förutom fordonsindustrin innehåller marknaden många olika delmarknader beroende på vad bränslecellerna skall användas till. Det kan röra sig om allt från ersättning av batterier i handhållna elektronikenheter, drift av eltruckar, där laddningen kan elimineras genom att trucken istället tankas på ett fåtal minuter, till värme och elförsörjning av bostäder.

Bränsleceller kan även användas för strömbackup av radiostationer, mobiltelefonbasstationer och sjukhus eller strömförsörjningsenheter för bruk i fält inom räddningstjänst eller militära applikationer.

Ett segment som på senaste året växt fram är så kallade ”range extenders” där batteridrift kompletteras med bränsleceller. På så sätt kan en elbil öka sin räckvidd från idag 50-100 km till 150-200 km. Denna lösning är även intressant för mindre lastbilar där enbart batterier inte räcker till. Lastbilar drivna med bränsleceller ger inget utsläpp och de är mycket tysta. De kan därför användas för transporter inom tätbebyggt område även nattetid.

Den delmarknad Division MaxPhase lägger störst vikt vid för tillfället, är PEM-bränsleceller för framdrift av personbilar. Flertalet av de största biltillverkarna har fattat strategiska beslut om att utveckla bränslecellsteknologi till en dominerande energibärare för deras framtida produkter, det är idag den enda möjligheten att nå noll i utsläpp. För bilar med kortare räckvidd är även elbilar drivna med batterier ett alternativ men för bilar med längre räckvidd eller tyngre fordon är vätgasdrivna elbilar enda alternativet. Biltillverkare har också avsatt omfattande resurser, ofta flera miljarder $, för att i nutid driva denna utveckling.

Toyota har släppt den första serietillverkade bränslecellsbilen Mirai, som säljs till privatpersoner. Näst i tur står Honda att lansera en bränslecellsbil under 2016. Nissan och Mercedes planerar att släppa sina bilar 2017. Hyundai lanserade en bil redan 2013 men den erbjuds bara som leasing.

Marknaden är uppdelad på bilmodeller innan 2020 och bilmodeller efter 2020. De planerade produktionsvolymerna innan år 2020 är än så länge relativt låga, mellan 1000-10 000 bilar per fabrikat och år. För dessa bilmodeller eftersträvas största möjliga flexibilitet i leverantörskedjan. Det medför att det också accepteras att betala ett något högre pris med längre leveranstid för denna flexibelt. Underleverantörskedjan kan accepteras att vara bruten och komponenter kan skickas över hela världen för olika bearbetning.

Marknaden efter år 2020 kommer att vara mer strukturerad. Bilmarknaden planerar för produktionslinor för 30 000 – 100 000 bilar per år. För att klara av dessa produktionsvolymer med rätt kvalitetskrav krävs en extremt vältrimmad produktionsteknologi med alla produktionstegen integrerade i ett Lean-orienterad produktionsflöde. För dessa bilmodeller ska kostnaden reduceras till ett minimum så att produktionskostnaden blir lika låg eller lägre än för dagens bilar.

Många av biltillverkarna samarbetar för de tidiga bilmodellerna som släpps innan år 2020.

Toyota och BMW utvecklar sin teknologi tillsammans. Ford och Daimler äger tillsammans ett bränslecellsbolag, AFCC, för utveckling av teknologin till deras tidiga modeller. Nissan har tecknat utvecklingsavtal med AFCC för deras tidiga modeller. Samtidigt är Renault och Nissan samägt och utför viss utveckling tillsammans. GM och Honda utvecklar också gemensam bränslecellsteknologi.

För att illustrera potentialens storlek kan följande siffror vara till hjälp:

Det tillverkas idag ca 65 miljoner personbilar per år i världen.

Varje bränslecellsdriven bil har ca 400 bipolära flödesplattor.

Målkostnaden för beläggningen i storskalig volymproduktion är i dagsläget satt till ca 1$/platta.

En enda bilmodell som produceras i 100 000 exemplar/år representerar därmed ett affärsvärde för den som utför beläggningen på 40 miljoner $/år (344 miljoner SEK/år). Hur snabbt volymen av bränslecellsbilar kommer att utvecklas är dock fortfarande osäkert. De stora genombrotten förväntas komma mellan år 2020 och år 2030.

För de bilföretag som för närvarande är mest offensiva i sina bränslecellssatsningar, ser tidsplanen i dagsläget ut enligt följande:

2014: Hyundai erbjuder bränslecellsbilar för leasing till vissa utvalda kunder.

2015: Toyota börjar producera Mirai med tillverkningsvolymer om 1 000-5 000 bilar/år

2016: Honda lanserar sin bränslecellsbil med tillverkningsvolymer om 1 000-5 000 bilar/år

2017: Nissan och Mercedes planerar att lansera sina bränslecellsbilar

2018: Toyota lanserar nästa modell?

2020+: BMW, GM, Nissan, Honda, VW, Toyota planerar för högvolymsproduktion av bränslecellsbilar.

© IMPACT COATINGS 2015

Produkter

Division MaxPhases produkter, består både av beläggningssystem anpassade till bränsleceller, tillverkade av Division Systems, och av ett antal utvecklade och patentskyddade beläggningar:

• Ceramic MaxPhase™: Keramisk, konduktiv och korrosionsskyddande beläggning för bipolära flödesplattor av rostfritt stål eller andra metaller till bränsleceller. Beläggningen har av en ledande biltillverkare utsetts till den mest lämpade beläggningen av de utvärderade. Beviljade patent skyddar beläggningens sammansättning och struktur för elektriska kontakter samt för bipolära plattor i bränsleceller.

• Silver MaxPhase™: Ytbeläggning bestående av en metallisk silverlegering som bara kan framställas med PVD. Legeringen har en elektrisk ledningsförmåga som är likvärdig med och under vissa villkor bättre än guld. Även andra kontaktegenskaper är likvärdiga med eller bättre än guld. Appliceringsmetoden PVD medför ett antal fördelar men även ett antal begränsningar jämfört med den pläteringsmetod som används för guld, vilka leder till att SilverMaxPhase är en konkurrenskraftig lösning på många storskaligt bandproducerade pinnkontakter. Beviljat patent skyddar beläggningens sammansättning när det används för elektriska kontakter.

• Ultra MaxPhase™: En kontaktbeläggning med förhöjd korrosionsbeständighet. Används för kontakter i extra svåra miljöer.

• Black MaxPhase™: En svart kontaktbeläggning med kontaktegenskaper överlägsna andra svarta beläggningar som kan användas på elektriska kontakter. Används där kontakten av estetiska skäl skall smälta in utseendemässigt i en för övrigt svart design. Skiktet skyddas av samma patent som för bränsleceller.

Strategi

På grund av de stora skillnaderna i marknadsförutsättningar mellan de två marknadsområdena, skiljer sig Division MaxPhases strategi åt mellan dessa.

För marknadsområde Elektriska kontakter, har det blivit uppenbart att teknologin bör introduceras via någon kontaktdonstillverkare som ser affärsmöjligheter i detta. När några standardkontakter introducerats i det nya utförandet och accepterats av marknaden, kan tillämpningen därefter spridas till andra kontakter, andra kontaktdonstillverkare och andra slutkunder.

Under 2014 tecknades för denna strategi ett avgörande avtal med FCI, en av världens ledande tillverkare av elektriska kontakter. Samarbetet som löper initialt under två år avser att gemensamt skapa en efterfrågan av SilverMaxPhase-belagda kontakter. Initialt kommer mindre volymer att beläggas av Impact Coatings men den gemensamma avsikten är att bygga upp kapacitet i FCI´s fabriker. Marknadsföringen inom området Elektriska kontakter sker nu till största del via FCI.

Tillgången till FCI´s marknadsorganisation har medfört att de egna marknadsresurserna kunnat fokuseras mot det andra marknadsområdet, bränsleceller. Detta har verkställts genom att delta i flertalet av de internationella konferenser och mässor som samlar merparten av bränslecells-branchens intressenter. Impact Coatings har genom denna närvaro blivit etablerad som leverantör av beläggningar till bipolära plattor för bränsleceller. Impact Coatings deltagande i utvecklingsprojekt syftar också att skapa affärsnätverk och finansiering för utvärdering av beläggningarna i kundernas bränslecellsstackar.

Offentliga projektutlysningar inom bränslecellsområdet syftar idag mer och mer åt produktionsteknologi och kostnadsreduktion. På så vis är dessa projekt väl samordnade med marknadens behov att skapa leverantörskedjor. Eftersom marknadsstrukturen än så länge är under utformning, är alla aktörer så kallade ”early adopters” vilket gör att det är öppet vilka leverantörer som kommer att samarbeta. Det fungerar då bra att små SME arbetar tillsammans med stora internationella koncerner. Impact Coatings utnyttjar den öppenheten för att löpande knyta affärsrelationer inom bränslecellsmarknaden.

Olika strategiska allianser mellan komponenttillverkare är nu under uppbyggnad. För Impact Coatings gäller det i första hand att hitta samarbete med andra företag som levererar andra tillverkningsmoment till den bipolära plattan, såsom formning, stansning, svetsning och applicering av packningar.

Just nu driver produktägaren (OEMen) ofta själva utvecklingen.

Det är särskilt tydligt inom bilindustrin där de just nu största utvecklingsbudgeterna finns. Biltillverkarna ser det som en nödvändighet att utveckla tekniken själva in i minsta detalj.

När specifikationen och designen är klar kan de dock lämna över själva produktionen till en underleverantör. Det är därför strategiskt viktigt att följa och delta i biltillverkarnas utveckling för att kvalificera Impact Coatings beläggning Ceramic MaxPhase™ och beläggningsmaskiner. Flera biltillverkare har pekat ut flödesplattorna som en av den mer kritiska komponenterna för storskalig kommersialisering och lägger därför ner utvecklingsresurser därefter.

Impact Coatings marknadstaktik är att etablera samarbeten i projektform med flera biltillverkare. Bolaget har lyckats inta en ledande position som skiktexpert till bipolära plattor med till hörande produktionsutrustning. Dessa projekt kan sträcka sig från 1 år upp till 5-6 år.

De korta samarbetsprojekten förväntas resultera i produktionsordrar med lägre volymer och är därför ofta lämpliga för legoproduktion, medan de längre projekten förväntas resultera i stora produktionsvolymer som involverar flera beläggningssystem.

© IMPACT COATINGS 2015

STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGS-HAVARE OCH REVISORER

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

© IMPACT COATINGS 2015

Styrelse

Namn	Ledamot sedan	Födelseår	Befattning	Aktieinnehav per den 31 december 2014
Lars-Erik Nordell	2008	1952	Ordförande	9 642
Torsten Rosell	1997	1959	Ledamot	1 419 897
Göran Holmgren	2006	1950	Ledamot	15 428

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. 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: 9 642 aktier.

TORSTEN ROSELL, ORDINARIE STYRELSELEDAMOT

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

Antal aktier i Bolaget: 1 419 897 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: 15 428 aktier.

Ledande befattningshavare

Namn	Anställningsår	Födelseår	Befattning	Aktieinnehav per den 31 december 2013
Henrik Ljungcrantz	1997	1964	Ansvarig för Division MaxPhase	1 419 897
Torsten Rosell	1997	1959	Ansvarig för Division Systems	1 419 897
Claes Pettersson	2007	1953	VD och Ekonomichef	58 715

Ledande befattningshavare

HENRIK LJUNGCRANTZ, ANSVARIG FÖR DIVISION MAXPHASE

Född 1964. Grundare av Bolaget. 1997-2000 och 2002-2014 VD för Bolaget. Tekn. Dr. disputerad inom tunnfilmsfysik 1995.

Antal aktier i Bolaget: 1 419 897 aktier.

CLAES PETTERSSON, VD OCH EKONOMICHEF

Född 1953. Deltidsanställd som ekonomichef för Bolaget 2007-2014. Från 2014 även VD och koncernchef. Tidigare bland annat CFO för Kreatel Communications AB 2002-2006 samt medlem i koncernledningen för Alfaskop AB 1996-1999.

Antal aktier i Bolaget: 58 715 aktier.

TORSTEN ROSELL, ANSVARIG FÖR DIVISION SYSTEMS

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

Antal aktier i Bolaget: 1 419 897 aktier.

Revisor

VALD REVISOR ÄR ERNST & YOUNG AB

Huvudansvarig revisor är Magnus Eriksson. Född 1973. Auktoriserad revisor anställd på Ernst & Young AB. Utsedd som huvudansvarig revisor sedan 2014.

Antal aktier i Bolaget: 0 aktier.

© IMPACT COATINGS 2015

AKTIER, AKTIE-KAPITAL OCH ÄGARFÖR-HÅLLANDEN

Aktiekapitalet i Impact Coatings uppgår till 3 781 285,37 kronor och är fördelat på 30 250 288 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 företrädda 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 2 500 000 kronor och högst 10 000 000 kronor, vilket innebär lägst 20 000 000 aktier och högst 80 000 000 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.

© IMPACT COATINGS 2015

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
2014	Nyemission[7]	10 083 429	30 250 288	1 260 428,00	3 781 285,37	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.
7) Emissionskurs 2,20 kronor/aktie

Bemyndigande

Bolaget har ett bemyndigande att intill nästa årsstämma, utan avvikelse från aktieägares företrädesrätt, vid ett eller flera tillfällen, fatta beslut om nyemission om sammanlagt högst motsvarande 2,5 miljoner Euro. En nyemission om totalt 19,5 mkr genomfördes i juli 2014.

Aktieägaravtal

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

Aktiens utveckling

© IMPACT COATINGS 2015

Ägarförhållanden

Av nedanstående tabell framgår viss information avseende ägarförhållandena i Bolaget. Tabellen baseras på Bolagets ägare per den 31 december 2014.

Namn	Antal aktier	Andel av kapital och röster (%)
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	4 616 011	15,26
Nordnet Pensionsförsäkring AB	1 577 012	5,21
Ljungcrantz, Henrik	1 419 897	4,63
Rosell, Torsten	1 419 897	4,63
Svenska Handelsbanken AB FOR PB	1 055 572	3,49
Svensson, Åke	591 428	1,96
Eriksson, Ulf	535 000	1,77
Gustafsson, Bo	436 266	1,44
Skandia Försäkring	319 213	1,06
Hammarström, Svante	279 000	0,92
Söderqvist, Hans	193 749	0,64
Robur Försäkring	175 326	0,58
Högbo, Birgitta	157 180	0,52
Sybaris AB	153 674	0,51
Övriga	17 321 060	57,38

Källa: Euroclear Sweden AB

Utdelningspolicy

Bolaget har ännu inte lämnat någon utdelning utan befinner sig fortfarande i en uppbyggnadsfas. 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 2014.

Verksamheten

Impact Coatings utvecklar system och processer för ytbehandling av industriella komponenter med den så kallade PVD-metoden. Efter flera år av teknisk utveckling är det nu affärsutveckling och marknadsföring som står i fokus. Denna sker med verksamheten uppdelad i två divisioner, varav den ena exploaterar Bolagets MaxPhase-teknologi och den andra Bolagets teknologi för beläggningssystem.

Division MaxPhase har med hjälp av de unika MaxPhase-beläggningarna intagit en tekniskt ledande position inom två marknadsnischer; elektriska kontakter respektive bipolära flödesplattor för bränsleceller.

Elektriska kontakter är en väletablerad och förhållandevis statisk marknad med ett behov att ersätta det guld som pläteras på olika kontaktytor. SilverMaxPhase™ har de egenskaper som efterfrågas och Impact Coatings har även de produktionslösningar som behövs för storskalig, kostnadseffektiv produktion.

Bränsleceller är en ny, snabbt framväxande och ytterst dynamisk marknad. Impact Coatings patenterade beläggning Ceramic MaxPhase™, är i dagsläget den lösning som bäst uppfyller de förväntade kraven när storskalig produktion av dessa plattor ska inledas.

Parallellt positionerar sig Division Systems som marknadens främsta leverantör av system för ”Lean-PVD”. Systemens höga automationsgrad och lämplighet för integration i kontinuerliga produktionsflöden, gör dem mer lämpade än andra system för just Lean-organiserade produktionsflöden.

Lean-fördelen gäller i princip för alla PVD-applikationer. Med systemfamiljerna InlineCoater™, PlastiCoater™ och ReelCoater™ täcks ett stort antal applikationer, geometrier och format in. Områden där teknologin verifierats industriellt är glasögonbågar av titan och rostfritt samt plastreflektorer.

Ersättning av kromplätering av plast betraktas som ett centralt tillväxtområde för Division Systems. Avsikten är att komplettera utbudet med en lackeringsutrustning, SprayCoater™, som kan applicera de lacklager som kompletterar metalliseringen i en pläteringsersättning. Lösningen har tilldragit sig betydande intresse från fordonsindustrin, som inom kort måste hitta metoder att fasa ut det cancerogena, sexvärda krom som används för plätering av ett stort antal trimdetaljer i varje bil som tillverkas idag.

Viktiga händelser

Under året erhöll Bolaget flera klargöranden om marknadsförutsättningarna för de produkter Bolaget utvecklar och marknadsför. I syfte att möjliggöra en fokusering inom två områden, vilka kräver helt olika

© IMPACT COATINGS 2015

strategier, inleddes under 2014 en bolagisering som i det första skedet innebar en divisionalisering.

Året har präglats av marknadspositionering och flera viktiga milstolpar har passerats. Trots detta är de fördröjningar i aktuella affärsprojekt som medfört att inget systemkontrakt tecknades under året, en besvikelse och en betydande svårighet för Bolaget.

Under året tecknade Division MaxPhase ett strategiskt viktigt avtal med FCI, en av världens ledande kontaktdonstillverkare. FCI inledde också under året, med Impact Coatings tekniska support, en omfattande marknadsbearbetning av Silver MaxPhasebelagda kontakter.

Inom bränslecellsområdet erhölls flera viktiga klargöranden, bland annat utsågs Impact Coatings beläggning Ceramic MaxPhase till ”bäst i test” av en världsledande biltillverkare när de jämförde olika lösningar tillgängliga på marknaden. Beslut om samarbeten och överenskommelser om utvärderingar fattades också med ett antal andra centrala aktörer på den framväxande bränslecellsmarknaden.

Bolagets bränslecellsverksamhet erhöll också ett viktigt finansiellt projektstöd från Vinnova om drygt 3 Mkr.

Division Systems ”Lean-PVD”-lösning fick under året sin första fullt kommersiella bekräftelse när VW efter omfattande prövning och kvalificering godkände tyska Varioplast för leverans av en inredningsdetalj till nya VW Passat. Lösningen är en ersättning för kromplätering. Produkten tillverkas i Varioplasts Lean-PVD-cell som är utrustad med en PlastiCoater 200 från Impact Coatings.

Upplysning angående större aktieägare

I bolagets aktiebok är den största enskilda registrerade ägaren Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension med 15,26 % av kapitalet och rösterna. Ägarandelen svarar mot aktier placerad i olika försäkringslösningar för ett större antal försäkringstagare hos Avanza. Motsvarande gäller för den näst största registrerade aktieägaren Nordnet Pensionsförsäkring AB med 5,21 % av kapitalet och rösterna. Nästföljande större aktieägare är Bolagets grundare Henrik Ljungcrantz respektive Torsten Rosell med vardera 4,63 % av kapitalet och rösterna.

Kommentarer till ekonomisk information

För helåret ökade rörelseintäkterna till 8 084 tkr (5 660). Bolagets rörelsekostnader minskade till 28 856 tkr (34 557). Finansnettot var under året positivt, 109 tkr (32). Bolagets resultat förbättrades till -20 663 tkr (-28 865). Engångsnedskrivningar belastade resultatet med -1 750 tkr (-5 585). En nyemission genomfördes i juni 2014 som netto inbringade 19 515 tkr (15 860) till bolaget. Kassaflödet blev 3 135 tkr (952) för helåret. Soliditeten vid periodens utgång var 86,3 % (89,8).

I likhet med tidigare år har några utvecklingskostnader inte aktiverats under 2014.

Bokföringsmässiga förändringar av engångskaraktär är:

- En IC 500 har i samband med bokslutet omklassificerats från varulager till arbetsmaskiner. Omklassificeringen har skett till bokfört värde, 5 282 tkr.
- Av försiktighetsskäl har en schablonmässig nedskrivning av komponenter i varulager skett med 1 750 tkr (1 348) till 1 811 tkr

Finansiell ställning och likviditet

Likvida medel uppgick vid periodens slut till 10 260 tkr (7 125).

Räntebärande skulder uppgick vid periodens slut till 0 tkr (0). Bolagets soliditet uppgick till 86,3 % (89,8).

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under 2014 till -16 189 tkr (-14 908).

Investeringar

Årets investeringar uppgick till 191 tkr (0).

Finansiering

Under året genomfördes en nyemission med företräde för befintliga aktieägare, till kursen 2,20kr/aktie. Emissionen tecknades till 112% och förstärkte Bolagets kassa med 19 515 tkr netto, vilket också motsvarar årets kassaflöde från finansieringsverksamheten (15 860). Detta ger ett totalt kassaflöde för perioden på 3 135 tkr (952).

Forskning och utveckling

Bolaget deltar sedan en tid i ett antal externfinansierade projekt, främst inom området bränsleceller. Under året beviljades en ny ansökan om drygt 3 000 tkr från Vinnova

Personal

Vid årets slut uppgick antalet anställda (heltidsekvivalenter) till 18 (19).

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, 2013 och 2014, 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 koldioxidekvivalent 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 bland annat 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

På grund av den svaga försäljningsutvecklingen under 2014 och början av 2015 har styrelsen beslutat att avvakta med att verkställa bolagiseringen av bolagets båda divisioner. De bildade dotterbolagen ligger fortsatt vilande.

Inom Division MaxPhase har Ceramic MaxPhase kvalificerats hos Michelin för beläggning av bränslecellsplattor. Parterna inleder nu ett samarbete för att förbereda produktion av bipolära plattor. Till att börja med är den tänkt att ske som legoproduktion hos Bolaget.

Division Systems inledde efter årsskiftet slutförhandlingar med flera potentiella kunder, varav två nådde avslut strax innan denna årsredovisnings publicerande.

Utsikter för 2015

Det är Bolagets uppfattning att de flesta biltillverkare, som har beslutat att starta tillverkning av bilar med bränsleceller, kommer att ta beslut om val av plattor och därmed beläggningar under 2015-2016. Fordonstillverkarna planerar därefter en upprampning av produktionen från 2016-2018.

Fram till dess kommer förserieproduktion att ske samt val och iordningställande av produktionsresurser för den kommande produktionen.

Bolagets uppfattning är att beläggningen med Ceramic MaxPhase ligger väl framme i den pågående utvärderingsprocessen och flera stora tillverkare har klassats denna beläggning som den bästa lösningen sett ur såväl pris- som prestandaperspektivet.

I det pågående samarbetet med FCI sker fortsatt bearbetning och utvärdering av Silver MaxPhase-beläggningar på elektriska kontakter mot FCI:s kunder. FCI:s marknadsinsatser så här långt har mottagits väl.

Inom Division Systems pågår sedan en längre tid intensiva avtalsförhandlingar med flera potentiella kunder. Två av dessa nådde avslut strax innan denna årsredovisnings publicerande.

© IMPACT COATINGS 2015

De bakomliggande perioderna av svag försäljning innebär dock att bolaget har en mindre kassa än önskvärt. Detta avser Bolaget i första hand att lösa via intäkter från erhållna ordrar och eventuellt även med tillkommande kortfristiga rörelsekrediter.

Nyemission kan inte heller uteslutas även om det för närvarande inte är en prioriterad lösning.

Förslag till behandling av resultat

Till årsstämmans förfogande står följande medel:

Fritt eget kapital 33 372 095,89 kr

Årets resultat -20 662 392,20 kr

Kronor 12 709 703,69 kr

Styrelsen och VD föreslår att resultatet disponeras så

att 12 709 703,69 kr överförs i ny räkning.

EKONOMISK SAMMAN-STÄLLNING

© IMPACT COATINGS 2015

Resultaträkningar

(Samtliga belopp i TSEK)	Not	2014 Jan-Dec	2013 Jan-Dec
Rörelsens intäkter m.m.			
Nettoomsättning		5 966	3 890
Övriga rörelseintäkter		2 118	1 770
Summa intäkter		**8 084**	**5 660**
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter	8	-3 812	-8 498
Övriga externa kostnader	1, 3	-9 084	-8 896
Personalkostnader	2	-14 398	-14 471
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	6, 8	-1 536	-2 442
Övriga rörelsekostnader		-26	-250
Summa kostnader		**-28 856**	**-34 557**
Rörelseresultat		**-20 772**	**-28 897**
Resultat från finansiella investeringar			
Ränteintäkter och liknande resultatposter		116	104
Räntekostnader och linkande resultatposter		-7	-72
		109	**32**
Resultat efter finansiella poster		**-20 663**	**-28 865**
Skatt på periodens resultat		0	0
Årets resultat		**-20 663**	**-28 865**
Nettoresultat/aktie (kr)		Neg	Neg
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)		25 167 135	18 239 472
Antal aktier vid periodens utgång (st)		30 250 288	20 166 859

Balansräkningar

(Samtliga belopp i TSEK)	Not	2014-12-31	2013-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för forskning m.m.	5	66	93
		66	93
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och tekniska anläggningar	6	11 460	7 477
Inventarier, verktyg och installationer	6	66	186
		11 526	7 663
Finansiella anläggningstillgångar			
Aktier i dotterbolag	7	100	0
		100	0
Summa anläggningstillgångar		**11 692**	**7 756**
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.			
Råvaror och förnödenheter		1 811	4 332
Varor under tillverkning	8	5 500	10 782
		7 311	**15 114**
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		1 180	477
Aktuella skattefordringar		235	222
Övriga fordringar		423	264
Fakturerad men ej upparbetad intäkt		157	564
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4	134	137
		2 129	**1 664**
Kassa och bank	12	10 260	7 125
Summa omsättningstillgångar		**19 700**	**23 903**
SUMMA TILLGÅNGAR		**31 392**	**31 659**

© IMPACT COATINGS 2015

(Samtliga belopp i TSEK)	Not	2014-12-31	2013-12-31
EEGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	**9**		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	10	3 781	2 521
Reservfond		10 585	10 585
		14 366	**13 106**
Fritt eget kapital			
Överkursfond		183 315	165 061
Balanserad förlust		-149 943	-121 078
Årets resultat		-20 663	-28 865
		12 709	**15 118**
Summa eget kapital		**27 075**	**28 224**
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		763	730
Övriga skulder*		664	674
Fakturerad men ej upparbetad intäkt		618	0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	11	2 272	2 031
		4 317	**3 435**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**31 392**	**31 659**
* Varav räntebärande skulder		0	0
POSTER INOM LINJEN			
Ställda säkerheter			
Företagsinteckningar	13	0	5 000
Ansvarsförbindelser			
Villkorat aktieägartillskott		100	100

Rapport över förändringar i eget kapital

(Samtliga belopp i TSEK)	2014-12-31	2013-12-31
Belopp vid periodens ingång	28 223	41 228
Nyemission	19 515	15 860
Periodens resultat	-20 663	-28 865
Belopp vid periodens utgång	**27 075**	**28 223**
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	25 167 135	18 239 472
Antal aktier vid periodens utgång (st)	30 250 288	20 166 859

Som framgår av avsnittet Tilläggsupplysningar har övergången till BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3) ej medfört någon omräkning.

© IMPACT COATINGS 2015

Kassaflödesanalyser

(Samtliga belopp i TSEK)	Not	Jan-Dec 2014	Jan-Dec 2013
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat efter avskrivningar		-20 772	-28 897
Justering för poster som inte ingår i kassaflöde			
• Avskrivningar och nedskrivningar		3 286	7 490
Erhållen ränta		116	104
Erlagd ränta		-7	-72
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		**-17 377**	**-21 375**
Förändring av rörelsekapital			
• Förändring av varulager		770	1 041
• Förändring av fordringar		-464	6 094
• Förändring av kortfristiga skulder		882	-668
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**-16 189**	**-14 908**
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-91	0
Förvärv av aktier i dotterbolag		-100	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**-191**	**0**
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		19 515	15 860
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**19 515**	**15 860**
Årets kassaflöde		**3 135**	**952**
Likvida medel vid periodens början		7 125	6 173
Likvida medel vid periodens slut		**10 260**	**7 125**
Kassalikviditet den 31 december, %		**287**	**267**

TILLÄGGS-UPPLYSNINGAR

Allmänna upplysningar

Samtliga värden angivna i TSEK om inte annat anges.

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats enligt Årsredovisningslagen (1995:1554) och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och Koncernredovisning (K3):

Förstagångstillämpning av BFNAR 2012:1 (K3)

Detta är första gången företaget tillämpar BFNAR 2012:1 Årsredovisning och Koncernredovisning (K3).

Övergången till K3 har inte påverkat företagets resultaträkning, balansräkning, kassaflödesanalys eller noter utöver utökade upplysningskrav. Inga effekter har således påverkat företagets eget kapital vid tidpunkten för övergången eller för jämförelseåret. Övergången har inte heller inneburit att någon för företag väsentlig redovisningsprincip har ändrats.

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.

Tillgångarna skrivs av linjärt över tillgångarnas nyttjandeperiod.

Maskiner och tekniska anläggningar	10 %
Inventarier	20 %

© IMPACT COATINGS 2015

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerad värdeminskning och eventuella nedskrivningar.

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 2014.

Skatter inkl. uppskjuten skatt

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag har tidigare redovisats 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 36 067.

Intäktsredovisning

Tjänste- och entreprenaduppdrag

Tjänsteuppdrag/Entreprenaduppdrag på löpande räkning intäktsredovisas i takt med att arbetet utförs. Upparbetad, ej fakturerad intäkt tas i balansräkningen upp till det belopp som beräknas bli fakturerat och redovisas i posten ”Upparbetad men ej fakturerad intäkt”.

Företaget vinstavräknar, utförda tjänste- och entreprenaduppdrag till fast pris i takt med att arbetet utförs, s.k. succesiv 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. Skillnaden mellan redovisad intäkt och fakturerade dellikvider redovisas i balansräkningen i posten ”Upparbetad men ej fakturerad intäkt”.

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

Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	2014	2013
Ernst & Young AB		
Revisionsarvode	132	140
Övriga uppdrag	15	15
	147	**155**

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 2

Personal

Medelantalet anställda	2014	2013
Medelantalet anställda bygger på av bolaget betalda närvarotimmar relaterade till en normal arbetstid.		
Medelantal anställda har varit	19	21
Varav kvinnor	2	4

Löner, ersättningar m.m.

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

	2014	2013
Styrelse och VD		
Löner och ersättningar	1 091	1 337
Pensionskostnader (exkl. löneskatt)	152	203
	1 243	**1 540**

© IMPACT COATINGS 2015

	2014	2013
Ledande befattningshavares ersättningar (TSEK)		
Lars-Erik Nordell (styrelseordförande)	200	150
Göran Holmgren (styrelseledamot)[1]	131	131
Alessandro Perrotta (styrelseledamot)[1]	0	131
Torsten Rosell (styrelseledamot)	0	0
Verkställande direktör	760	924
Operativ chef, division Systems	928	924
Operativ chef, division MaxPhase	226	0
Ekonomichef[1]	616	457
Summa	**2 861**	**2 717**

Samtliga ovanstående befattningshavare har enbart en fast ersättning. Någon rörlig ersättning, tantiem eller liknande utgår ej.
[1] Ersättningar har erlagts mot faktura.
Det finns inga avtal m.m. om avgångsvederlag eller andra förmåner riktade till VD (tidigare VD hade rätt till 6 månaders ersättning vid uppsägning från företagets sida). VD ersättning regleras via ett uppdragsavtal med 3 månaders ömsesidig uppsägning. I övrigt finns inga avtal om avgångsvederlag eller andra förmåner riktade till VD.
Göran Holmgren har via bolag fakturerat TSEK 55 (66) för utfört arbete utöver styrelseuppdraget. Alessandro Perrotta har via bolag fakturerat TSEK 55 (343) för arbete utöver styrelseuppdraget. Styrelseledamoten Torsten Rosell erhåller ingen särskild ersättning för sitt styrelsearvode.

Övriga anställda		
Löner och ersättningar	7 889	8 817
Pensionskostnader (exkl. löneskatt)	1 137	1 052
	9 026	**9 869**
Sociala kostnader	2 972	3 170
Könsfördelning i styrelse och företagsledning		
Antal styrelseledamöter	3	4
Varav kvinnor	0	0
Antal befattningshavare inkl. VD	5	6
Varav kvinnor	0	0
Pensionsförpliktelser till styrelse och VD	**0**	**0**

Not 3

Leasingavtal – leasegivare

Operationell leasing	2014	2013
Kostnadsförda leasingavgifter avseende operationella leasingavtal	126	245
Framtida minimileaseavgifter avseende ej uppsägningsbara operationella leasingavtal		
Ska betalas inom 1 år	0	0
Ska betalas inom 1-5 år	0	0
Ska betalas senare än 5 år	0	0

Företaget har per bokslutsdagen inga tecknade väsentliga operationella leasingavtal.

Not 4

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	2014	2013
Upplupna intäkter och inkomsträntor	0	126
Övriga poster	134	11
Summa	**134**	**137**

Not 5

Balanserade utgifter för forskning m.m.

	2014-12-31	2013-12-31
Ingående anskaffningsvärde	2 513	2 513
Utgående ackumulerande anskaffningsvärden	**2 513**	**2 513**
Ingående avskrivningar	-2 420	-2 368
Försäljningar/utrangeringar	0	0
Årets avskrivningar	-26	-52
Utgående ackumulerande avskrivningar	**-2 446**	**-2 420**
Utgående redovisat värde	**66**	**93**

Avskrivningar enligt plan beräknas på en nyttjandetid av 10 år.

© IMPACT COATINGS 2015

Not 6 Maskiner, inventarier och andra tekniska anläggningar

	2014-12-31	2013-12-31
Ingående anskaffningsvärde	26 345	26 345
Inköp	91	0
Försäljningar/utrangeringar	0	0
Omklassificeringar	5 282	0
Utgående ackumulerande anskaffningsvärden	**31 718**	**26 345**
Ingående avskrivningar	-15 021	-13 169
Försäljningar/utrangeringar	0	0
Omklassificeringar	0	0
Årets avskrivningar	-1 510	-1 852
Utgående ackumulerande avskrivningar	**-16 531**	**-15 021**
Ingående nedskrivningar	-3 661	-3 124
Årets nedskrivningar	0	-537
Utgående ackumulerade nedskrivningar	**-3 661**	**-3 661**
Utgående redovisat värde	**11 526**	**7 663**

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

Not 7 Andelar i koncernföretag

	2014-12-31	2013-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden	0	0
Inköp	100	0
	100	**0**

Dotterföretag/Org.nr. /Säte	*Antal andelar*	*i %*	*Redovisat värde*
Impact Coatings Systems AB, 556986-1908, Linköping	50	100	50
Impact Coatings MaxPhase AB, 556986-1916, Linköping	50	100	50

Dotterföretagen var per den 31 december 2014 vilande.

Not 8 Råvaror och förnödenheter/Varor under tillverkning

Posten inkluderar nedskrivning av värdet på komponenter i varulager samt en omklassificering av maskin under tillverkning till inventarier med tillsammans 7 032 (5 048).

Not 9 Eget kapital

	Aktiekapital	Reservfond	Fritt eget kapital
Belopp vid årets ingång	2 521	10 585	15 118
Nyemission	1 260	0	18 254
Årets resultat			-20 663
Belopp vid årets utgång	**3 781**	**10 585**	**12 709**

	2014-12-31	2013-12-31
Ej återbetalade villkorade aktieägartillskott	100	100

Not 10 Upplysning om aktiekapital

	Antal aktier	Kvotvärde per aktie (SEK)
Vid årets ingång	20 166 859	0,125
Vid årets utgång	30 250 288	0,125

Not 11 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	2014	2013
Upplupna personalkostnader	2 013	1 808
Övriga poster	877	223
Summa	**2 890**	**2 031**

Not 12 Checkräkningskredit

	2014-12-31	2013-12-31
Beviljad checkräkningskredit uppgår till:	0	1 500

Fram till den 30 december 2014 förfogade bolaget över en checkräkningskredit uppgående till 1 500 SEK.

Not 13 Skulder för vilka säkerheter ställts

	2014-12-31	2013-12-31
Övriga skulder	0	0
Företagsinteckningar	0	5 000

Det finns uttagna företagsinteckningar på tillsammans 9 000 TSEK. Samtliga finns i bolagets förvar per den 31 december 2014.

© IMPACT COATINGS 2015

Linköping den 24 april 2015.

LARS-ERIK NORDELL, **ORDFÖRANDE**

CLAES PETTERSSON, VD

TORSTEN ROSELL

GÖRAN HOLMGREN

Vår revisionberättelse har avlämnats den 24 april 2015.
Ernst & Young AB

MAGNUS ERIKSSON
AUKTORISERAD REVISOR

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Impact Coatings AB (Publ), org.nr 556544-5318.

Rapport om årsredovisningen

Vi har utfört en revision av årsredovisningen för Impact Coatings AB (Publ) för räkenskapsåret 2014-01-01 - 2014-12-31. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 42-59.

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

Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt International standards on Auditing och god revisionssed i Sverige. Dessa standarder kräver att vi följer yrkesetiska krav samt planerar och utför revisionen för att uppnå rimlig säkerhet att årsredovisningen inte innehåller väsentliga fel aktigheter.

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.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av Impact Coatings AB (Publ)s finansiella ställning per den 31 december 2014 och av dess finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisning slagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar. Vi tillstyrker därför att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Utöver vår revision av årsredovisningen har vi även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Impact Coatings AB (Publ) för 2014-01-01-2014-12-31.

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

Vårt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala oss om förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige.

Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi utöver vår revision av årsredovisningen granskat väse ntliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Vi tillstyrker att årsstämman disponerar vinsten en ligt förslaget i förvaltning sberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Linköping den 24 april 2015

Ernst & Young AB

Magnus Eriksson
Auktoriserad revisor

© IMPACT COATINGS 2015

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