

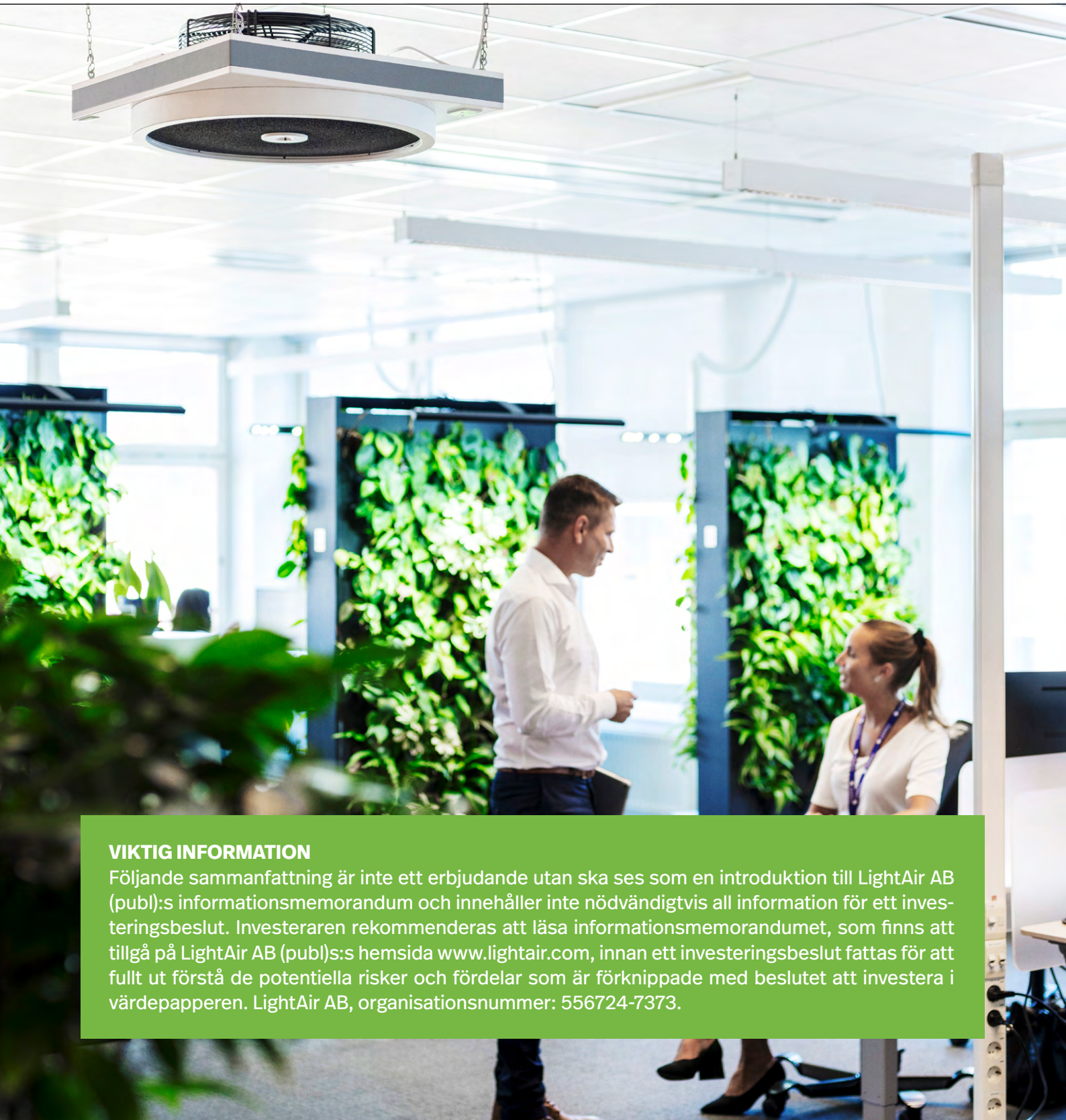
Inbjudan till teckning av units i

STOCKHOLM
CORPORATE
FINANCE



LightAir

Teckningsperiod 29 november–13 december 2022



VIKTIG INFORMATION

Följande sammanfattning är inte ett erbjudande utan ska ses som en introduktion till LightAir AB (publ):s informationsmemorandum och innehåller inte nödvändigtvis all information för ett investeringsbeslut. Investeraren rekommenderas att läsa informationsmemorandumet, som finns att tillgå på LightAir AB (publ):s hemsida www.lightair.com, innan ett investeringsbeslut fattas för att fullt ut förstå de potentiella risker och fördelar som är förknippade med beslutet att investera i värdepapperen. LightAir AB, organisationsnummer: 556724-7373.





VD har ordet

Styrelsen i LightAir har beslutat genomföra en offensiv tillväxtsatsning som avses accelereras via en delvis garanterad företrädesemission av units om initialt cirka 25 miljoner kronor. De vidhängande teckningsoptionerna kan i januari 2024 inbringa ytterligare cirka 25 miljoner kronor.

Företrädesemissionen är ämnad för genomförande av Bolagets satsning med den nya fokuserade strategiska inriktningen mot Professional Solutions. Detta område består av B2B-försäljning gentemot industriella och kommersiella kunder. Strategin bygger på organisk tillväxt utifrån den goda grund som redan skapats såväl som en påbörjad förvärvsstrategi. Fokuseringen framåt är inriktad mot förvärv som strategiskt stärker Bolagets försäljningskanaler, omsättning och kassaflöde.

Bolagets produkter med sin unika patenterade teknologi är speciellt lämpade för segmentet Professional Solutions. Totala livscykelkostnader (Life Cycle Cost alt. Total Cost of Ownership) där inköpspris, energikostnad samt service- och underhållskostnader är viktiga parametrar, utgör grundfundamentet för beslut tillsammans med effektiv reningskapacitet och låg ljudnivå. Större installationer tydliggör fördelarna med LightAirs erbjudande – elförbrukning och filterkostnader är av växande betydelse för enskilda slutkunder, men än viktigare för stora industriella lösningar. Vid jämförelser i professionella tillämpningar utgör LightAirs lösningar omkring 10–30 procent av den totala kostnaden jämfört med konkurrerande teknologier. Dessutom med högre verkningsgrad och reningskapacitet över tid.

Våren 2022 genomfördes ett första förvärv utifrån bolagets nya strategiska inriktning. Förvärvet av Cair AB i Åkersberga (numera LightAir Industrial AB) har genomförts på ett framgångsrikt vis och gett ett tillskott av industriella produkter, produktionskapacitet och löpande försäljning på de svenska och finska marknaderna.

LightAir har under det första halvåret 2022 kraftigt expanderat den installerade basen inom Professional Solutions genom tillägget av den finländska verksamheten, där det genom förvärvet tillförts över 500 industriella och kommersiella prenumerationer. Dessa är installerade hos ledande industrier, logistikcentra, skolor, sjukhus m.m. Under året har verksamheten i Finland uppvisat en positiv utveckling, genom nya prenumerationer som löpande tecknats. Tillsammans utgör den finska och svenska prenumerationbasen nu fler än 800 prenumerationer med återkommande månatliga intäkter.

Bland de kunder som efter förvärvet nyttjar CellFlow-teknologin återfinns exempelvis SOK, vilket är den finska motsvarigheten till svenska Coop. LightAirs industriella luftrenare täcker hela 200 000 m² i två av SOK:s och Finlands modernaste helautomatiska lagerlokaler. Vidare har svenska industrier under senare år ersatt konkurrerande lösningar och räknat hem



investeringen i nya luftrenare redan första året utifrån färre filterbyten samt den sänkta elförbrukningen – och det redan innan kommande vinters förväntade energipriser. Potentialen för LightAirs erbjudande gentemot de uttalade målgrupperna inom Professional Solutions bedöms som mycket stark.

Fokusering framgent under innevarande och kommande år är ett antal prioriterade nyckelmarknader såsom Skandinavien, Storbritannien och Tyskland. Vår strategiska inriktning och satsning inom Professional Solutions fortsätter med en utbyggnad av våra partners och distributionsnätverk tillsammans med befintliga samarbetsparter. Egen organisk tillväxt kommer tillsammans med förvärv av bolag som öppnar för nya försäljningskanaler utgöra nyckelkomponenterna för ökad omsättning och positivt kassaflöde i vårt gemensamma byggande av ett allt starkare och lönsammare LightAir.

Lars Liljeholm, VD
Stockholm, den 28 november 2022



Erbjudandet i sammandrag

Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 25 november 2022 var registrerad som aktieägare i den av Euroclear Sweden AB, för LightAirs räkning, förda aktieboken kommer att erhålla en teckningsrätt för varje innehavd aktie. Tre (3) uniträtter ger rätt att teckna en (1) unit i enlighet med villkoren i Memorandumet.

Teckningskurs

Teckningskursen uppgår till 1,40 SEK per unit, motsvarande 0,70 SEK per aktie. Teckningsoptionerna ges ut vederlagsfritt. Courtage utgår ej.

Unit

En unit består av två (2) aktier och en (1) teckningsoption.

Avstämningsdag

Avstämningsdag hos Euroclear för rätt att erhålla uniträtter i Företrädesemissionen var den 25 november 2022. Sista dag för handel i Bolagets aktie med rätt till deltagande i Företrädesemissionen var den 23 november 2022. Första dag för handel i Bolagets aktie utan rätt till deltagande i Företrädesemission var den 24 november 2022.

Teckningstid

Teckning av units med stöd av uniträtter ska ske genom samtidig kontant betalning under tiden från och med den 29 november 2022 till och med den 13 december 2022.

Observera att sista dag för anmälan via bank och/eller förvaltare kan vara ett datum tidigare än sista teckningsdag för Företrädesemissionen.

Handel med uniträtter

Handel med uniträtter äger rum på NGM Nordic SME under perioden från och med den 29 november 2022 till och med den 8 december 2022 under beteckningen LAIR UR.

Handel med BTU

Handel med BTU kommer att äga rum på NGM Nordic SME mellan den 29 november 2022 fram till dess att Bolagsverket registrerat Företrädesemissionen och BTU omvandlats till aktier och teckningsoptioner.

Villkor för teckningsoptioner av serie TO 2

Teckningskursen för teckning av aktier med stöd av teckningsoptioner av serie TO 2 motsvarar 75 procent av den volymvägda genomsnittliga betalkursen för Bolagets aktier på NGM Nordic SME under perioden från och med den 1 december 2023 till och med den 29 december 2023. Teckningskursen kan dock inte vara högre än 1,40 SEK och inte lägre än 0,70 SEK.

Nyttjandeperioden för teckning av aktier med stöd av teckningsoptionerna löper från och med den 2 januari 2024 till och med 16 januari 2024.

Information om aktien

Handelsplats: NGM Nordic SME
Kortnamn: LAIR
ISIN-kod aktie: SE0008963888
ISIN-kod uniträtt: SE0019172917
ISIN-kod BTU: SE0019172925
ISIN-kod TO 2: SE0019172909

Viktiga datum

Avstämningsdag: 25 november 2022
Teckningstid: 29 november–13 december 2022
Handel med uniträtter: 29 november–8 december 2022
Handel med BTU: 29 november t.o.m. dess att Företrädesemissionen är registrerad vid Bolagsverket

Offentliggörande av Företrädesemissionens utfall: Omkring den 16 december 2022





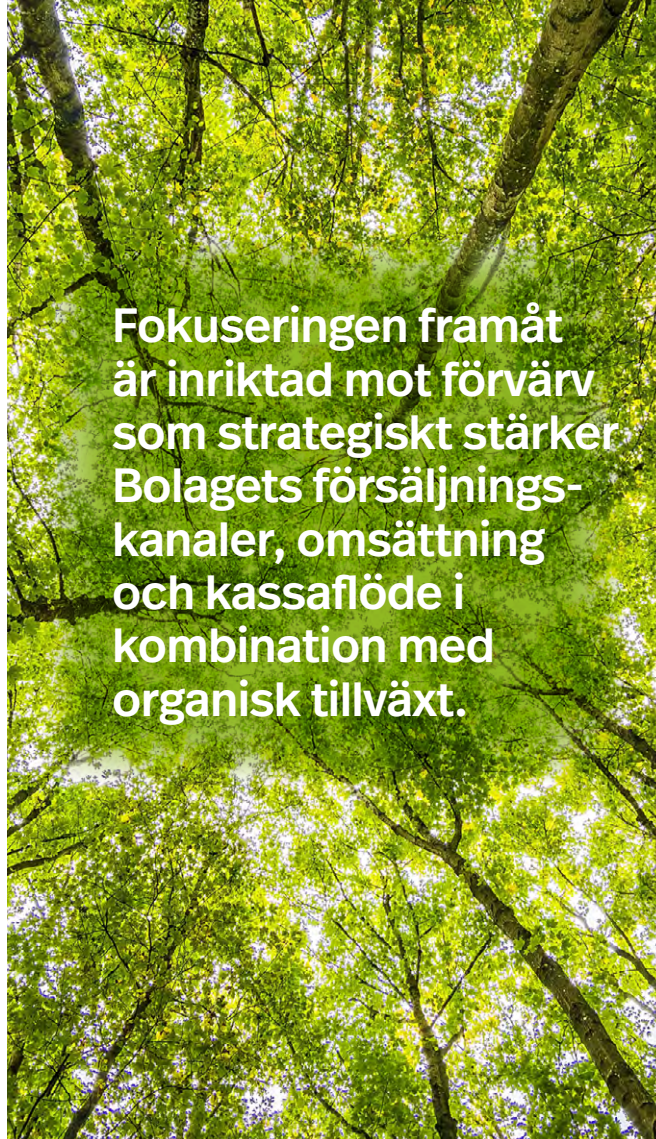
Motiv för Erbjudandet

LightAir är ett svenskt CleanTech-bolag, vars mission är att förbättra människors hälsa och välbefinnande genom att erbjuda marknadens bästa lösningar för ren inomhusluft, oavsett miljö. LightAir utvecklar och säljer effektiva luftrenare. Bolagets nuvarande patenterade produktfamiljer marknadsförs under namnen IonFlow och CellFlow. IonFlow är en av få luftrenare i världen med vetenskapliga bevis för hur den effektivt förhindrar spridning av luftburna virus; 2015 publicerades en rapport i Nature Scientific Reports efter en sju år lång forskningsstudie på Karolinska Institutet (KI). Produktfamiljen CellFlow innefattar konkurrenskraftiga luftrenare med låga driftskostnader och högeffektiv avskiljning av partiklar på ett sätt som traditionella luftrenare med HEPA-filter inte klarar. CellFlow-teknologin kommer att kunna utmana och ta viktiga marknadsandelar från konventionella fläktdrivna luftrenare med mekaniska filter, vilka idag dominerar marknaden.

Styrelsen har genomfört en översyn och fattat beslut att rikta om LightAirs försäljning från konsumentmarknaden till de industriella och kommersiella sektorerna. Inom dessa marknadssegment kan LightAir bland annat sälja ren luft som en tjänst; prenumerationer med återkommande intäkter. I mars förvärvade LightAir Cair AB (numera LightAir Industrial AB), ett bolag som tillverkar industriella luftrenare och som hade ett stort antal prenumerationer. LightAirs framtida tillväxt förväntas ligga i återkommande intäkter inom nyss nämnda segment.

LightAir har sedan 2021 arbetat med en ompositionering som baseras på B2B-försäljning. Bolagets huvudfokus återfinns numera inom industri, kontor och skolor. Bolagets produkter med sin unika patenterade teknologi (CellFlow) är speciellt lämpade för Professional Solutions (de industriella och kommersiella marknadssegmenten). Produkternas livscykelkostnader (även kallat Total Cost of Ownership) inkluderar inköpspris, energiförbrukning samt service- och underhållskostnader vilket är viktiga parametrar i professionella upphandlingar. Tillsammans med grundparametrar som effektiv reningskapacitet och låg ljudnivå utgör detta grundfundamenten för många kunders inköpsbeslut. Större installationer tydliggör fördelarna med LightAirs erbjudande – elförbrukning och filterkostnader är av växande betydelse för enskilda slutkonsumenter, men än viktigare för stora industriella lösningar.

Fokuseringen framåt är inriktad mot förvärv som strategiskt stärker Bolagets försäljningskanaler, omsättning och kassaflöde i kombination med organisk tillväxt. Denna framåtriktade satsning kräver kapitaltillskott för att exekvera den redan inledda strategiomvägningen mot Professional Solutions fullt ut. Vägen framåt bygger på organisk tillväxt utifrån den solida grund som redan skapats, tillika en påbörjad M&A-strategi inom B2B-segmentet (industri, kontor och skolor i prioriterad ordning). Förestående kapitalanskaffning skall därmed även delvis nyttjas för att säkerställa genomförandet av ett mindre antal förvärv som gynnar bolagets utveckling gällande omsättning, kassaflöde och/eller försäljningskanaler.



Fokuseringen framåt är inriktad mot förvärv som strategiskt stärker Bolagets försäljningskanaler, omsättning och kassaflöde i kombination med organisk tillväxt.

LightAir planerar att genomföra ett eller två förvärv av bolag med försäljningsorganisationer för att erhålla omsättning och positivt kassaflöde. I skrivande stund finns två uttalade förvärvskandidater under utvärdering.

Med anledning av ovan har styrelsen beslutat om Företrädesemissionen som godkändes av den extra bolagsstämman den 22 november 2022.

Vid en fulltecknad Företrädesemission tillförs Bolagets cirka 24,7 MSEK före emissionskostnader om cirka 3,5 MSEK.

Nettolikviden om cirka 21,2 MSEK efter avdrag för emissionskostnader är avsedd att finansiera nedanstående aktiviteter, angivna i prioritetsordning:

- Affärsutveckling, 30 %
- Förvärv, 50 %
- Lösen av kortfristiga skulder (inklusive checkräkningskredit), 20 %

Nettolikviden från teckningsoptionerna om högst cirka 23,5 MSEK efter avdrag för emissionskostnader om cirka 1,2 MSEK är avsedd att stärka finansieringen av nedanstående aktivitet:

- Förvärv, 100 %



Verksamhetsbeskrivning och marknadsöversikt

Affärsidé

LightAirs verksamhet utgörs av utveckling, formgivning, tillverkning och kommersialisering av luftrenare och virushämmare som marknadsförs och säljs genom ett globalt nätverk av noggrant utvalda distributörer. Grunden är patenterade och unika teknologier med ett flertal konkurrenskraftiga fördelar för marknadsledande produkttegenskaper. Omfattande utvecklingsarbete resulterar i effektiva, funktionella och attraktiva produkter. Arbetet sker i nära samarbete med utvalda industriella formgivare. LightAirs distributörer ansvarar för att bygga upp lokala nätverk av återförsäljare, driva marknadsaktiviteter och kundservice gentemot slutkund samt även etablera och stärka LightAir som varumärke. Genom ett nära samarbete kan LightAir därmed snabbt komma ut på lokala marknader med sina produkter och effektivt styra försäljning världen över. Bolagets egna kostnader för marknadsföring och distribution kan begränsas och produktutveckling och marknadsföring kan snabbt anpassas till förändringar på lokala marknader som trender och konkurrensförhållanden. LightAirs roll är att tillhandahålla produkter med ett substantiellt mervärde, ett effektivt marknadsföringsprogram och stöd i implementering genom en professionell säljorganisation som arbetar sida vid sida med distributörerna för att generera försäljning. Distributören ska representera varumärket lokalt genom en enhetlig profil och metod.

Strategi

Bolagets strategi har historiskt byggt på den konsumentinriktade försäljningen, dock har det strategiska fokuset justerats till att främst inriktas på B2B-försäljning gentemot de kommersiella och industriella segmenten. Dessa två segment sammanförs under begreppet Professional Solutions och är LightAirs prioriterade målgrupp framgent och består främst av industrier, kontor och skolor i behov av effektiv luftrening. LightAirs erbjudande ger högsta tänkbara reningskapacitet till betydligt lägre livscykelkostnader vilket är en viktig grund

i Bolagets beslut att justera strategi och målgrupp gentemot en renare B2B-försäljning. Den strategiska justeringen sker utifrån teknologins allra främsta konkurrensfördelar, vilket förväntas öka Bolagets organiska tillväxt som kompletteras genom en fastslagen och tydlig förvärvsstrategi.

Marknadsöversikt

Luftföroreningar ses idag som världens enskilt största miljöhälsorisk. Varje år dör mer än 7 miljoner människor – ett av åtta dödsfall – på grund av luftföroreningar¹. Genom ökad kunskap om luftföroreningar i inomhusmiljön och deras hälsokonsekvenser betraktas luftrenare alltmer som en nödvändighet runt om i världen. De främsta drivkrafterna för konsumentmarknadens tillväxt är en ökad medvetenhet bland allmänheten om luftföroreningars negativa effekter på vår hälsa, särskilt i marknader med stora befolkningar och generellt ökande välbefinnande. Ökade krav från myndigheter gällande luftkvalitet inomhus driver också den kommersiella och teknologiska utvecklingen. De marknader som förväntas öka mest är de asiatiska, men även många europeiska marknader förväntas växa kraftigt.

LightAirs marknader

Marknaden för luftrenare delas in i tre segment: konsumentprodukter, kommersiella- och industriella produkter. Idag utgör kommersiella produkter cirka 50 procent, industriella produkter strax över 20 procent och konsumentprodukter cirka 30 procent av den totala världsmarknaden. LightAirs två patenterade teknologier kompletterar varandra och utgör heltäckande grund för en mängd applikationer inom alla tre segmenten. Olika användningsområden har sina särskilda krav och teknologierna kan flexibelt anpassas efter dessa krav. På många marknader ställer lagstiftarna allt högre krav på luftkvalitet i inomhusmiljöer vilket har en positiv effekt på efterfrågan inom samtliga segment.

1) https://www.who.int/health-topics/air-pollution#tab=tab_2





Övrigt

Vissa definitioner

Med "LightAir" eller "Bolaget" avses LightAir AB (publ), organisationsnummer 556724-7373. Med "Erbjudandet" eller "Företrädesemissionen" avses nyemissionen av units bestående av aktier och teckningsoptioner som offentliggjordes den 24 oktober 2022.

Rådgivare

Stockholm Corporate Finance AB är finansiell rådgivare och Advokatfirman Hjulström AB är legal rådgivare till LightAir i samband med Företrädesemissionen. Hagberg & Aneborn Fondkommission AB agerar emissionsinstitut i samband med Företrädesemissionen.

Adresser

LightAir AB

LightAir AB (publ)
Sandkilsvägen 13
184 42 Åkersberga

Emissionsinstitut

Hagberg & Aneborn Fondkommission AB
Valhallavägen 124
114 41 STOCKHOLM

Central Värdepappersförvaltare

Euroclear Sweden AB
Box 7822
103 97 Stockholm



LightAir