

Informationsbroschyr

LightAir AB (publ) har beslutat att genomföra en företrädelseemission av aktier där du som aktieägare har företrädelserätt att delta.

Teckningsperiod 30 maj - 14 juni



Observera: Den som varken tecknar nya aktier eller säljer sina teckningsrätter kommer att förlora det värde teckningsrätterna innehar. Det är därför viktigt att antingen teckna nya aktier innan den 14 juni 2024 eller att sälja sina teckningsrätter innan den 11 juni 2024.

Informationen i denna folder ("Foldern") är inte ett erbjudande att teckna värdepapper utan endast en förenklad beskrivning av Företrädesemissionen ("Företrädesemissionen") i LightAir AB ("LightAir" eller "Bolaget") och innehåller inte all information som är väsentlig för ett investeringsbeslut. Foldern är inte ett prospekt och har inte upprättats i enlighet med bestämmelserna i lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument, Europaparlamentets och rådets direktiv 2003/71/EG eller EU-kommissionens förordning (EG) nr 809/2004. Foldern har heller inte godkänts eller registrerats hos Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 och 26 §§ lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. För fullständiga villkor och ytterligare information om risker hänförliga till Bolaget och marknaden samt värdepapper som erbjuds hänvisas läsaren till den fullständiga informationsmemorandumet för Företrädesemissionen ("Informationsmemorandumet") som tillhandahålls på Bolagets hemsida: www.lightair.com.

Observera: Aktieägare vars innehav i LightAir är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare erhåller varken emissionsredovisning eller särskild anmälningssedel. Teckning och betalning ska då i stället ske i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare.

Erbjudandet i sammandrag

Företrädesrätt

Den som på avstämningsdagen den 28 maj 2024 är införd i aktieboken som aktieägare i LightAir erhåller en (1) uniträtt för varje innehavd aktie i Bolaget. Uniträtterna berättigar innehavaren att med företrädesrätt teckna nya units, varvid tre (3) uniträtter berättigar till teckning av sju (7) units. En (1) Unit består av en (1) nyemitterad aktie och en (1) nytgiven teckningsoption.

Teckningskurs

6 SEK per Unit, motsvarande 6 SEK per aktie.

Avstämningsdag för rätt till deltagande i Företrädesrättsemissionen med företrädesrätt

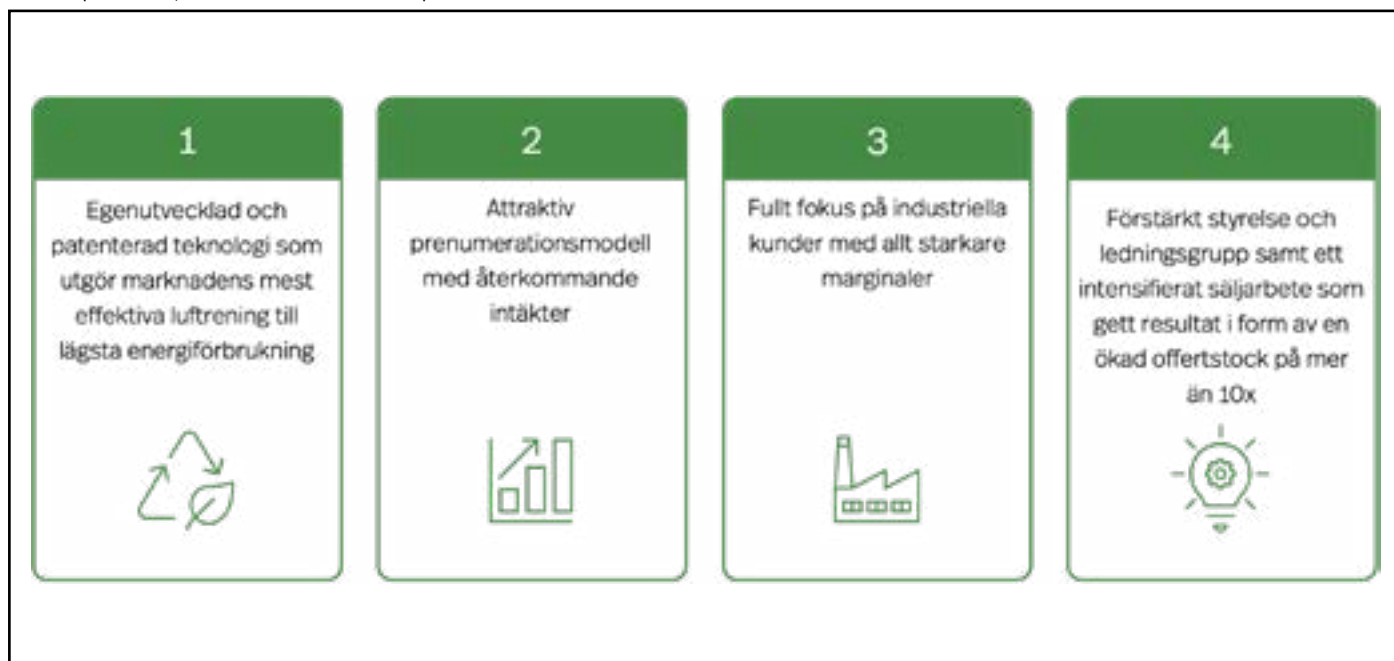
28 maj 2024.

Teckningsperiod

30 maj – 14 juni 2024.

Handel med teckningsrätter

30 maj – 11 juni 2024.



Motiv till Erbjudandet

Bakgrund och motiv

LightAir är ett svenskt CleanTech-bolag med en vision att förbättra människors hälsa och välbefinnande genom att leverera de mest effektiva lösningarna för kommersiell luftrening, oavsett omgivning. Vi är ledande inom utvecklingen av innovativa luftreningsteknologier, framförallt genom våra egna uppfinningar, CellFlow och IonFlow. Dessa teknologier möjliggör kraftfull avskiljning av partiklar på ett sätt som överstiger traditionella luftrenares kapacitet och effektivitet.

Vi har under det senaste året vidareutveckla våra produkter för att bli ännu mer effektiva. Denna förbättring innebär att vi nu kan erbjuda lösningar som inte bara är kraftfullare, utan också mer energieffektiva och ännu tystare än tidigare. Denna evolution i vår produktutveckling har stärkt vår position på marknaden ytterligare.

Företagets strategiska fokus har sedan 2021 varit inriktat på Professional Solutions (B2B) inom industriell och kommersiell luftrening. Vi har valt att ompositionera från konsumentmarknaden för att helt ägna oss åt att möta de krävande behoven hos professionella användare. LightAirs unika, patenterade teknologi, är idealisk för att hantera de utmaningar som industriella miljöer ställer.

En nyckelfaktor i vårt erbjudande är införandet av LightAir Connect, en tjänst för ständig uppkoppling. Med hjälp av LightAir Connect är våra luftrenare ständigt online, med smarta sensorer som ger realtidsdata om luftkvaliteten. Detta ger både oss och våra kunder möjlighet att övervaka och optimera sina system från var som helst, vilket försäkras kontinuerlig effektivitet och tillförlitlighet.

Industrin är väl medveten om de hälsorisker som dålig luftkvalitet för med sig och med växande krav från lagstiftare på bättre luftkvalitet, har LightAir möjlighet att effektivt svara mot dessa behov. Vårt erbjudande inkluderar även "ren luft som en tjänst", en modell där vi levererar luftreningslösningar som tjänsteerbjudanden, vilket skapar återkommande intäkter med goda marginaler. Med denna affärsmodell står LightAir väl rustat för att säkra en stark tillväxt inom industrisegmentet, drivet av ett fokuserat och effektivt försäljningsarbete.

LightAir är mer än bara en investering i hälsa; det är en strategisk satsning på hållbar industriproduktion och innovation. Med över 25 års erfarenhet och en ledande position inom luftreningsteknik, är vi en idealisk partner för företag som strävar efter en renare och mer produktiv industriell miljö.

Företrädesemissionen

Den extra bolagsstämman den 13 maj 2024 beslutade att godkänna styrelsens förslag om beslut om att genomföra en emission av Units med företrädesrätt för Bolagets aktieägare ("Företrädesemissionen"), om initialt cirka 28,6 MSEK, före transaktionsrelaterade kostnader. Företrädesemissionen görs i form av att aktieägare av varje aktie oavsett aktieslag erhåller en (1) uniträtt. Tre (3) uniträtter berättigar innehavaren att teckna sju (7) Units. Varje unit består av en (1) nyemitterad aktie och en (1) nytgiven teckningsoption. Teckningskursen är 6 SEK per unit (6 SEK per aktie). I syfte att åstadkomma ett för LightAir ändamålsenligt antal aktier beslutade även den extra bolagsstämman den 13 maj 2024 om en sammanläggning av aktier 1:100.

Teckningsåtaganden om totalt cirka 15,1 MSEK har inhämtats av Bolaget, samt garantiåtaganden om cirka 7,7 MSEK. Sammanlagt omfattas därmed cirka 79,6 % procent av Företrädesemissionen av teckningsåtaganden och garantiåtaganden. Emissionslikviden, efter avdrag för emissionskostnader som beräknas uppgå till cirka 2,7 MSEK exklusive garantiersättning som beräknas uppgå till cirka 1,1 MSEK i det fall samtliga garantitagare väljer att få sin ersättning utbetald kontant kommer, vid full teckning i Företrädesemissionen att uppgå till initialt cirka 24,8 MSEK.

Nettolikviden avses disponeras enligt följande, angivet i prioritetsordning.

- Cirka 50 procent av likviden för organisationsutveckling inom områdena försäljning, teknikutveckling och produktion
- Cirka 30 procent av likviden för förvärv
- Cirka 20 procent av likviden för förstärkning av rörelsekapitalet

Utspädning

Sammanlagt kommer initialt högst 4 774 246 Units att ges ut, vilket innebär att högst 4 774 246 nya aktier och 4 774 246 teckningsoptioner kommer att ges ut och leder till en maximal utspädningseffekt om cirka 85 procent av antalet aktier och röster exklusive teckningsoptionerna och 92 procent av antalet aktier och röster inklusive teckningsoptionerna.

Intressen och intressekonflikter

I egenskap av LightAirs finansiella rådgivare och emissionsinstitut i samband med Erbjudandet, erhåller Partner Fondkommission en på förhand avtalad ersättning för utförda tjänster. Partner Fondkommission kan i framtiden komma att tillhandahålla olika bank-, finansiella-, investerings-, kommersiella och andra tjänster åt LightAir för vilka de kan komma att erhålla ersättning. Partner Fondkommission äger inte några aktier i LightAir.

Partner Fondkommission har bistått LightAir i upprättandet av emissionsmemorandumet genom information tillhandahållen av Bolaget. Utöver ovanstående parter intresse att Företrädesemissionen kan genomföras framgångsrikt bedöms det inte föreligga några ekonomiska eller andra intressen eller några intressekonflikter mellan parterna som i enlighet med ovanstående har ekonomiska eller andra intressen i Företrädesemissionen. Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och ledande befattningshavares åtaganden gentemot LightAir och deras privata intressen och/ eller andra åtaganden.

Härmed inbjuder styrelsen till teckning av aktier i Företrädesemissionen.

Försäkran

Styrelsen ansvarar för denna sammanfattning och har vidtagit rimliga åtgärder för att säkerställa att den information som lämnas enligt dess uppfattning överensstämmer med fakta och att ingenting utelämnats som med sannolikhet kan påverka bedömningen av Bolaget. Detta dokument har inte granskats och godkänts av Finansinspektionen.

LightAir AB (publ)
Styrelsen

Verksamhetsbeskrivning

Kort om LightAir

LightAir är ett svenskt Clean Tech-bolag, vars mission är att förbättra människors hälsa och välbefinnande genom att erbjuda marknads bästa lösningar för luftrening. LightAir grundades 2006 genom fusion av ett svenskt och schweiziskt bolag. LightAir utvecklar och säljer innovativ luftrening, baserat på de två egenutvecklade teknologierna CellFlow och IonFlow.

År 2020 inleddes en ompositionering av affärsmodellen, där ett intensifierat fokus på B2B-försäljning utgjorde grunden. År 2023 har denna strategi renodlats ytterligare och Bolagets huvudfokus ligger nu på industriella kunder. Ompositioneringen har under år 2023 givit resultat i form av en tiodubblad offertstock och förbättrade marginaler i takt med att kundbasen inom det industriella segmentet växer. Parallellt med den organiska tillväxten har LightAir även antagit en kompletterande M&A-strategi som möjliggör för Bolaget att utöka kundstocken.

Historik

LightAir grundades 2006 i Stockholm genom övertagande av teknologier, patent, prototyper, know-how och rättigheter från svenska Vitalair AB och schweiziska Purocell SA. Genom denna konsolidering föddes en plattform med teknologin IonFlow och ett unikt kunnande inom luftrening. LightAir har kommersialiserat produkter för konsumentmarknaden med IonFlow-teknologin sedan 2007 och har sedan start sålt cirka 250 000 luftrenare på 30 marknader runt om i världen.

Bolagets CellFlow-teknologi som anskaffades i samband med förvärvet av bolaget Cair AB ("Cair"), numera LightAir Industrial AB, år 2022 började utvecklas redan under 1980-talet och har vidareutvecklats sedan dess. Sedan år 2020 har Bolaget succesivt lagt om strategin mot en mer B2B-inriktad försäljning och med huvudfokus på CellFlow-teknologin.

2006 – Bolaget grundas.

2007 – Bolagets teknik utvecklas och kommersialisering riktad mot konsumentmarknaden inleds av IonFlow-tekniken.

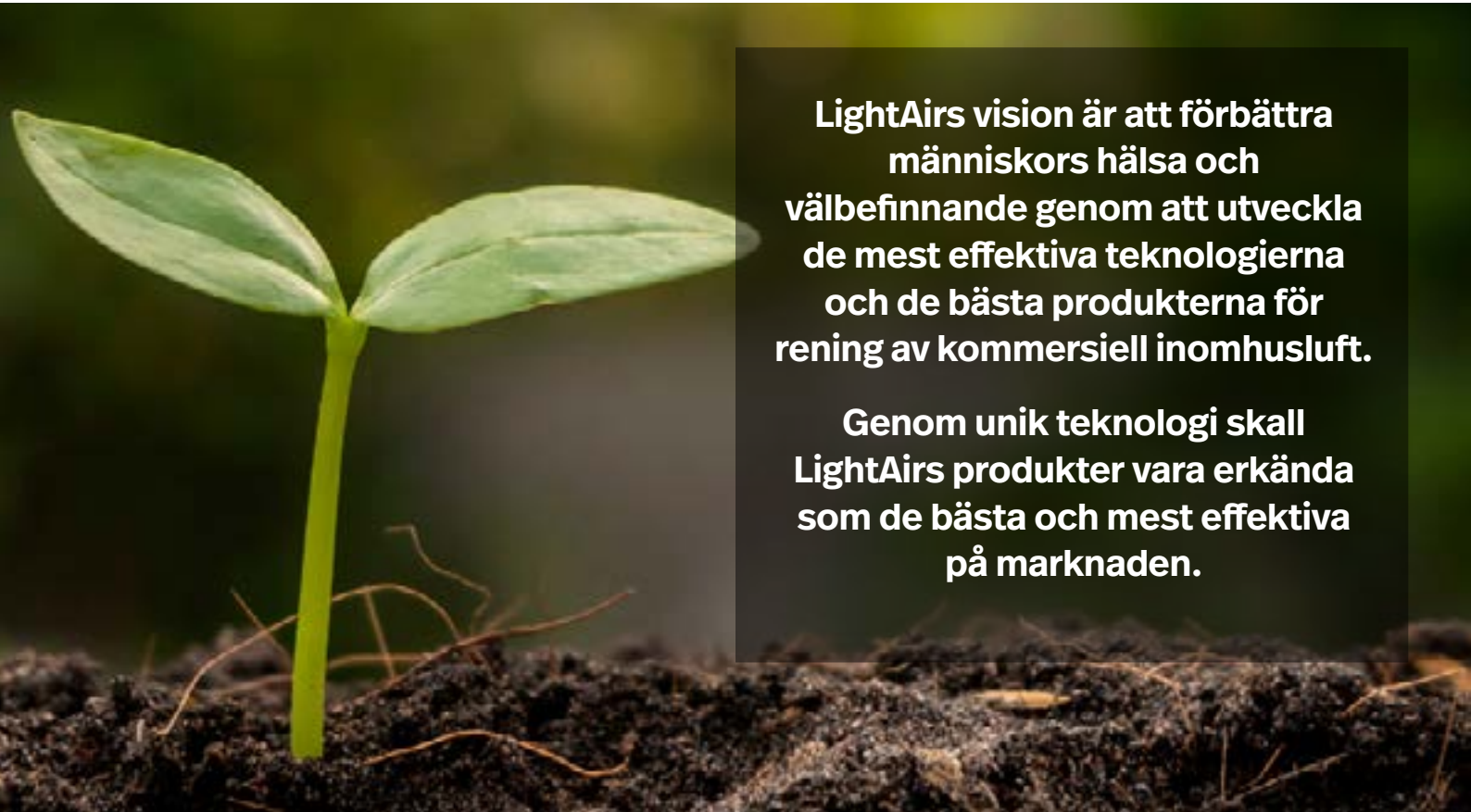
2017 - Bolaget noteras på NGM Nordic SME och en omorganisation av verksamheten sker där bland annat en ny styrelse tillsätts.

2019 - Omstrukturering av Bolaget inleds under året.

2020–2021 - Bolaget lägger om strategin mot en mer B2B-inriktad försäljning mot kommersiella och industriella kunder, samtidigt antas en tydlig förvävsstrategi i syfte att utnyttja de konkurrensfördelar som finns i Bolagets teknologier.

2022 - Bolaget CAIR förvärvas och Bolaget inleder försäljningsarbetet mot primärt svenska och finska industriella kunder.

2023 - Under 2023 har försäljningsarbetet mot industriella kunder accelererats och antalet kundbesök har ökat betydligt. Peter Svensk rekryteras som ny VD för Bolaget.



LightAirs vision är att förbättra människors hälsa och välbefinnande genom att utveckla de mest effektiva teknologierna och de bästa produkterna för rening av kommersiell inomhusluft.

Genom unik teknologi skall LightAirs produkter vara erkända som de bästa och mest effektiva på marknaden.

Affärsmodell

Affärsidé

LightAirs verksamhet består av utveckling, formgivning, tillverkning och kommersialisering av luftrenare som marknadsförs och säljs direkt av LightAir samt genom ett nätverk av noggrant utvalda distributörer. Våra produkter baseras på patenterad och unik teknologi med flertalet konkurrenskraftiga fördelar, såsom marknadsledande reningseffektivitet, energieffektivitet och låga livscykelkostnader. Försäljningen är primärt inriktad på B2B-marknaden, med ett starkt fokus på industriella kunder inom bl.a. metallindustri, träindustri, tvätterier, lagerlokaler och produktion.

LightAir har utvecklat ett tjänsteerbjudande, "ren luft som en tjänst", där LightAir löser kundens specifika luftkvalitetsproblem. LightAir hanterar alla administrativa och tekniska aspekter, vilket gör att kunden kan fokusera på sin kärnverksamhet. Denna modell ger både kundfördelar och återkommande intäkter för LightAir med goda marginaler och skapar positiva kassaflödeseffekter. Tjänsteerbjudandet utgör ett centralt fokusområde för LightAir framöver.

Vision

LightAirs vision är att förbättra människors hälsa och välbefinnande genom att utveckla de mest effektiva teknologierna och de bästa produkterna för rening av kommersiell inomhusluft. Genom unik teknologi skall LightAirs produkter vara erkända som de bästa och mest effektiva på marknaden.

Mission

LightAirs mission är att förbättra människors liv, hälsa och välbefinnande genom att erbjuda de bästa luftreningsprodukterna för all inomhusmiljö.

Strategi

Bolagets strategi har historiskt byggt på konsumentinriktad försäljning. I takt med att LightAir har vuxit, har vi utökat vår verksamhet mot det kommersiella och industriella segmentet. Det strategiska fokuset har sedan 2020 justerats till att främst inriktas på B2B-försäljning gentemot dessa segment, som vi sammanför under begreppet Professional Solutions. Sedan början av 2023 har LightAir omställt sin försäljningsstrategi till att helt fokusera på industriella kunder. Bolaget ser stora tillväxtpotentialer inom tyngre industrilösningar, där kunderna har en bred förståelse för problemen med dålig luftkvalitet.

Strategin framåt bygger huvudsakligen på organisk tillväxt, kompletterad med en utarbetad förvävsstrategi. Parallellt med detta bygger LightAirs strategi på vårt tjänsteerbjudande. Denna modell innebär dels kundfördelar, dels genereras återkommande intäkter för LightAir med goda marginaler och möjligheter till positiva kassaflödeseffekter.



Marknadsöversikt

LightAirs marknader

Marknaden för luftrenare som LightAir är aktiv på kan delas in i två segment: kommersiella produkter och industriella produkter. Idag utgör kommersiella produkter cirka 50 procent av den totala marknaden, industriella produkter strax över 20 procent och resterande 30 procent av den totala världsmarknaden utgörs av konsumentprodukter. Olika användningsområden har sina särskilda krav och LightAirs teknologier 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 både det kommersiella- och industriella segmenten. LightAirs huvudsakliga fokus ligger idag på att växa på den finska och svenska marknaden.

Den industriella marknaden

Enligt Allied Market Research bedöms industriell luftrening generellt stå för cirka 20 procent av världsmarknaden, med en förväntad årlig tillväxt av 5 till 8 procent de kommande åren.¹

Under 2021 påbörjades en utökning av LightAirs produkt erbjudande genom fördjupat samarbete kring industriella applikationer av CellFlow-teknologin, levererade av Cair. I mars 2022 fullföljdes samarbetet med förvärvet av Cair, vilket i kombination med etableringen av en betydligt bredare produktportfölj öppnar för bearbetning av helt nya kundsegment och kombinationer av kommersiella och industriella lösningar. Under 2023 och 2024 har fokuset på bearbetning av och försäljning till industriella kunder accelererats ytterligare.

Marknaden för det industriella erbjudandet består främst av bolag med industri- och lagerlokaler med utmaningar relaterade till hälsovådliga partiklar. Inom segmentet finns

en mängd olika industrier med specifika problem som kräver anpassade lösningar, från sågverk till metallbearbetning och livsmedelsproduktion. CellFlow-teknologin har väl etablerade konkurrensfördelar inom viktiga områden som reningskapacitet och alstrade ljudnivåer. Gentemot det industriella segmentet är teknologins osedvanligt låga energiförbrukning än viktigare, en aspekt som blir mångdubbelt viktigare ju större produkter som ska levereras. Initiala jämförelser med etablerade konkurrenter inom segmentet visar att industrikunder kan spara mer än 75 procent av energin genom en CellFlow-lösning från LightAir.

LightAir Connect spelar en viktig roll i vårt erbjudande till industrin. Med hjälp av intelligenta sensorer och realtidsdata övervakar LightAir Connect kontinuerligt luftrenarna, identifierar behovet av filterbyte eller rengöring och varnar om potentiella prestandaproblem. Denna proaktiva approach minskar risken för oväntade driftavbrott och optimerar systemets drifttid. Tack vare sofistikerade sensorer och uppkoppling erbjuder LightAir Connect möjligheten att dynamiskt justera inställningarna baserat på aktuella miljöförhållanden, vilket säkerställer optimal luftkvalitet och energiförbrukning.

Den industriella marknaden är medveten om sitt behov av kraftfulla och effektiva lösningar, men tillräckligt kraftfulla och effektiva lösningar har inte funnits på marknaden förrän nu. Vi har just börjat penetrera marknaden och potentialen är stor. Inom det industriella segmentet har LightAir redan etablerade samarbeten och söker ytterligare partnerskap, ofta med mindre och specialiserade aktörer på regionala eller nationella marknader. Geografiskt sett är den mest prioriterade marknaden den nordiska hemmamarknaden, där LightAir bedömer att vi har goda förutsättningar för direktförsäljning genom egen säljkår.

¹ <https://www.alliedmarketresearch.com/industrial-air-purifiers-market-A06290>

Den kommersiella marknaden

En stor del av människors tid spenderas på jobbet, och många arbetsplatser har problem med såväl sjuknärvaro som sjukfrånvaro, vilket är kostsamt för både individ, företag och samhälle. En orsak till detta är dålig inomhusluft. På en arbetsplats möts människor som alla tillför partiklar till luftmiljön och som dessutom bär med sig virus och bakterier.

LightAir har identifierat två prioriterade kundgrupper inom segmentet kommersiella lösningar:

- Workplace (kontor, arbetsplatser, etc.)
- Education (skolor, förskolor, universitet, etc.)

Det finns ett stort konkurrensmässigt värde i att kunna erbjuda en arbetsplats, oavsett om det handlar om ett kontor eller en skola, där människor genom ren luft håller sig friskare och piggare. Genom en satsning på förbättrad inomhusluft kan smittspridning av olika sjukdomar minskas. Genom service-produkten och prenumerationstjänsten LightAir Health+ erbjuder vi ett enkelt och riskfritt erbjudande riktat mot dessa kundgrupper.

LightAir har under de senaste två åren lanserat produkter och lösningar med inriktning på den kommersiella marknaden och därmed utökat bolagets potentiella marknad markant. Inom det kommersiella segmentet har LightAirs teknologier – CellFlow och IonFlow – komparativa fördelar gällande reningseffektivitet och låg ljudvolym.

Framåt ämnar LightAir utöka samarbetet med ett antal befintliga distributörer samt fokusera på att knyta till sig nya distributörer med erfarenhet av B2B-försäljning av system med tillhörande service- och finansieringslösningar. Genom en stark position inom kommersiell luftrening skapas även en eftermarknad för service och filter. Verksamheten byggs med Norden som utgångspunkt, där LightAir ska positionera sig som en högkvalitativ lösning för ren luft med låga driftskostnader.



Adresser

Bolaget

LightAir AB (publ)
Sandkilsvägen 13
184 42 Åkersberga

Tel: +46 (0)8-410 048 00

www.lightair.com

Finansiell rådgivare

Partner Fondkommission AB
Lilla Nygatan 2
411 09 Göteborg

Tel: +46 (0)31-761 22 30

www.partnerfk.se

Revisor

Carl-Johan Kjellman
BDO AB
Sveavägen 53
113 95 Stockholm

Tel: +46 (0)10-171 50 00

www.bdo.se

