

Pressmeddelande från LightAir AB (publ)

Stockholm den 22 december 2021

## **LightAir adderar industriellt erbjudande Tillväxtstrategi inom B2B utökas med luftrening anpassad till industrin**

**LightAirs strategiska fokus på försäljning av luftrening gentemot främst kontor och skolor fortlöper genom uppbyggnad av bolagets nya sälj- och marknadsorganisation. Erbjudandet LightAir Health<sup>+</sup>, som ger ren och virusfri luft, erbjuds främst som en prenumerationstjänst på den svenska hemmamarknaden. Utifrån dragna lärdomar expanderar nu bolaget sin B2B-försäljning till att även inkludera luftrening anpassad till industrin och stora lokaler.**

Det allmänt positiva marknadsmottagandet av LightAirs teknologier för virushämning och luftrening hos kontor och skolor ligger till grund för beslutet att utöka B2B-erbjudandet genom ett anpassat erbjudande riktat till industrisegmentet. Industriell luftrening bedöms generellt stå för över 20 procent av världsmarknaden, med en förväntad årlig tillväxt av fem till åtta procent närmsta fem åren.

*"Vår plan och övertygelse är att B2B-försäljningen ska agera motor i vår tillväxtsatsning under de kommande åren," säger Lars Liljeholm, vd på LightAir. "Historiskt sett har vi under ett decennium helt vänt oss till konsumentmarknaden och det tar tid att ställa om ett bolags strategi och försäljning. Vi jobbar hårt med denna omställning, samtidigt som vi känner medvind i vår bearbetning av främst kontor och skolor. Mottagandet på marknaden har gett oss mersmak och vi erbjuder framåt kompletterande produkter med högre kapacitet som kan tillgodose stora behov hos flertalet industrier gällande luftrening i både stora och mindre lokaler."*

Även inom industrin är aktiv luftrening av stor vikt då denna bidrar till hälsosammare miljö med lägre sjukfrånvaro och minskade produktionsbortfall. Utmaningarna inom det industriella segmentet utgörs ej minst av hög belastning av exempelvis byggdamm, fibrer, svetsrök och hälsovådliga partiklar. Vidare återfinns naturligtvis även i detta segment utmaningar med ultrafina partiklar såsom bakterier och virus.

De från idag erbjudna produkterna och lösningarna för industriella miljöer baseras främst på LightAirs väl etablerade CellFlow-teknologi. Redan från start kan LightAir leverera produkter som kapacitetsmässigt täcker 300 - 8500 kubikmeter per timme. Stora konkurrensmässiga fördelar bedöms återfinnas i bland annat energiförbrukning, ljudnivåer och filtreringsgrad ned till låga PM 0.05.

*"Vår helt egna marknadsbearbetning inom B2B är initialt inriktad på den skandinaviska hemmamarknaden, detta oavsett om vi pratar kontor och skolor eller lösningar specifikt för industrikunder," fortsätter Liljeholm. "2022 är ett mycket viktigt år för oss och kommer innebära stora steg för oss som bolag. På sikt skall vår B2B-försäljning vara betydligt större än den idag dominerande konsumentmarknaden. Kontor och skolor ska framgent stå för merparten av vår tillväxt, men med tiden kommer en betydande del genereras från vår nu igångsatta industrisatsning."*

LightAirs erbjudande gentemot kontor och skolor utgörs främst av tjänsten LightAir Health<sup>+</sup>, som nyttjar bolagets två olika teknologier för virushämning och luftrening. De bakomliggande och patenterade teknologierna har bland annat vetenskapligt bevisats ha effekt mot luftburet virus och kraftigt kunna reducera smittspridning. Erbjudandet har tidigare tilldelats International Facility Management Associations nordiska innovationspris.

**För ytterligare information kontakta:**

Lars Liljeholm  
VD, LightAir AB (publ)  
Tel. 070-828 61 96  
lars.liljeholm@lightair.com

**Om LightAir**

LightAir AB (publ) har som mission att förbättra människors hälsa och välbefinnande genom att utveckla och sälja effektiv luftrening. Erbjudandet är baserat på två unika och patenterade teknologier; IonFlow och CellFlow. På olika vis nyttjar bägge teknologierna ozonfri jonisering för att oskadliggöra skadliga partiklar såsom virus, föroreningar och pollen. Marknaden är internationell och sedan en tid tillbaka bearbetas två segment; Home Solutions samt Professional Solutions. Bolagets aktie är listad på Nordic SME Sweden (Nordic Growth Market NGM AB) under kortnamnet LAIR. Läs mer på [www.lightair.com](http://www.lightair.com) samt [www.lightair.com/professional-solutions](http://www.lightair.com/professional-solutions).

**Bifogat bildmaterial**



*CellFlow 8500 SC, takhängd luftrenare från LightAir och som är anpassad för industriella och stora lokaler. Självrengörande och med kapacitet att rena 8500 kubikmeter luft per timme.*