



LightAir

Delårsrapport januari - september 2019



Clean Air Technology



Innehåll

Delårsrapport januari - september 2019	4
Nyckeltal och aktiedata	5
Mikael Pérez, LightAirs VD kommenterar	6
LightAir - Renare luft ger ett bättre och friskare liv	8
Affärsmodell	11
LightAir framåt	14
Verksamhet och resultat	15
Koncernens resultaträkning i sammandrag	18
Koncernens balansräkning i sammandrag	19
Förändringar i koncernens eget kapital	20
Koncernens kassaflödesanalys	21
Moderbolagets resultaträkning i sammandrag	22
Moderbolagets balansräkning i sammandrag	23
Noter	24

LightAir AB (publ)

Delårsrapport januari - september 2019

- Nettoomsättningen för niomånadersperioden uppgick till 6 550 TSEK (9 142), en minskning med 2 592 TSEK. Nettoomsättningen för tredje kvartalet uppgick till 1 645 TSEK (1 535), en förbättring med 110 TSEK.

Försäljning av CellFlow-produkter som hanteras av LightAir men redovisas av intresseföretagen, uppgick till 886 TSEK (0). Inklusive denna försäljning uppgick försäljningen till 7 436 TSEK (9 142) för niomånadersperioden och 2 531 TSEK (1 535) för tredje kvartalet

- Rörelseresultatet före avskrivningar, EBITDA, för niomånadersperioden uppgick till -7 017 TSEK (-3 726), en minskning med 3 291 TSEK. Rörelseresultatet före avskrivningar, EBITDA, för tredje kvartalet uppgick till -2 240 TSEK (-2 380), en förbättring med 140 TSEK
- Rörelseresultatet för niomånadersperioden uppgick till -7 538 TSEK (-4 660), en minskning med 2 878 TSEK. Rörelseresultatet för tredje kvartalet uppgick till -2 413 TSEK (-2 692), en förbättring med 279 TSEK
- Resultatet före skatt för niomånadersperioden uppgick till -8 379 TSEK (-5 302), en minskning med 3 077 TSEK. Resultatet före skatt för tredje kvartalet uppgick till -2 832 TSEK (-2 901), en förbättring med 69 TSEK
- Kassaflödet från den löpande verksamheten för niomånadersperioden uppgick till -9 159 TSEK (-7 190), en minskning med 1 969 TSEK. Kassaflödet från den löpande verksamheten för tredje kvartalet uppgick till -3 100 TSEK (-19), en minskning med 3 081 TSEK



Nyckeltal och aktiedata

Nyckeltal

	juli – sep		jan – sep		jan – dec
	2019	2018	2019	2018	2018
Koncernen (TSEK)					
Nettoomsättning	1 645	1 535	6 550	9 142	10 771
Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA)	-2 240	-2 380	-7 017	-3 726	-6 030
Rörelseresultat	-2 413	-2 692	-7 538	-4 660	-7 275
Resultat före skatt	-2 832	-2 901	-8 379	-5 302	-8 117
Periodens resultat	-2 832	-2 901	-8 379	-5 302	-8 117
Soliditet, %	67,4	25,1	67,4	25,1	80,7
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 100	-19	-9 159	-7 190	-14 896
Medelantalet medarbetare	5	5	5	6	6

Aktiedata

	juli – sep		jan – sep		jan – dec
	2019	2018	2019	2018	2018
Resultat per aktie, SEK	-0,12	-0,23	-0,39	-0,43	-0,60
Eget kapital per aktie, SEK	0,85	0,49	0,85	0,49	1,37
Börskurs vid periodens slut, SEK	1,75	3,88	1,75	3,88	1,95
Genomsnittligt antal aktier (tusental) ¹	22 983	12 358	21 474	12 358	13 632
Antal aktier vid periodens slut (tusental) ¹	22 983	12 358	22 983	12 358	20 267

1) Beräkningen för tidigare perioder är exklusive det antal aktier som utgavs i juni i samband med konvertering av konvertibelt lån (se not 2).

Nyckeltal - kvartalsöversikt

	juli – sep	apr – juni	jan – mar	okt – dec	juli – sep
	2019	2019	2019	2018	2018
Koncernen (TSEK)					
Nettoomsättning	1 645	2 812	2 093	1 629	1 535
Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA)	-2 240	-2 372	-2 405	-2 304	-2 380
Rörelseresultat	-2 413	-2 546	-2 579	-2 615	-2 692
Resultat före skatt	-2 832	-2 664	-2 883	-2 815	-2 901
Periodens resultat	-2 832	-2 664	-2 883	-2 815	-2 901
Soliditet, %	67,4	75,5	78,7	80,7	25,1
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 100	-2 556	-3 503	-7 706	-19
Medelantalet medarbetare	5	5	5	6	5

Mikael Pérez, LightAirs VD, kommenterar

”LightAir har under det tredje kvartalet fortsatt arbetet med kommande lanseringar av nya produkter, affärsområden och marknader. Försäljningen inklusive försäljningen av CellFlow-produkter i det tredje kvartalet på 2,5 MSEK är jämförbar med årets andra kvartal och 65 procent högre jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Därmed är den tidigare negativa försäljningstrenden bruten. LightAir börjar också årets fjärde kvartal med en förhållandevis stark orderstock. Lanseringen i Kina har nu ett ordervärde på cirka 4,3 MSEK, inklusive den första ordern om 2,8 MSEK kommunicerad i augusti.

”Försäljningen i det tredje kvartalet på 2,5 MSEK är 65 procent högre jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Därmed är den tidigare negativa försäljningstrenden bruten.”

Efter grov uppskattning av försäljningen under resterande del av fjärde kvartalet framgår den förändrade försäljningstrenden tydligt. Andra halvåret 2019 beräknas bli mer än 50 procent bättre än första halvåret 2019 och mer än 150 procent bättre än andra halvåret 2018.

Under 2019 har jag och styrelsen gjort en genomgång och bearbetning av LightAirs verksamhet, affärsmodell, bemanning och målsättning. Arbetet är i sin slutfas och beräknas vara, i sina huvuddrag, klart kring årsskiftet. Avsikten är att inrikta LightAir mot en högre ambitionsnivå och ökat tempo med högre intensitet och fokus på försäljning och marknadsanpassad produktutveckling.

LightAir står nu inför en spännande period där mycket börjar komma på plats. LightAirs konsumentsortiment förstärks genom nylanseringar inom IonFlow-sortimentet och lansering av CellFlow Mini. Ett förbättrat kommunikationspaket är i slutfasen av sin utveckling och har tagits fram med ett ökat fokus på digitala kanaler och en ny hemsida. Nya marknader öppnas med störst inriktning på den kinesiska marknaden, samtidigt som viktiga långsiktiga satsningar inom Professional har påbörjats.

CellFlow Mini, den första produkten inom CellFlow-sortimentet för konsumentmarknaden, lanseras i Europa i november. Med en första order förlanserades Mini i oktober på den tyska marknaden, där Media Markt lagt förorder till ett antal varuhus. CellFlow Mini är framtagen för att möta den växande efterfrågan på effektiva luftrenare för mindre rum i hemmiljö. Mini är en liten och mycket konkurrenskraftig produkt med väldigt starka prestanda kombinerade med låg ljudnivå, låg miljöpåverkan och smart design. Kraftfull nog att rena luften i ett sovrum, liten nog att smidigt ta med på resan och säkerställa frisk luft för en god natts sömn var man än befinner sig.

Från september lanserar LightAir det unika erbjudandet Health+, friskare luft via prenumeration, där de patenterade teknologierna CellFlow och IonFlow samverkar i kommersiella miljöer. Genom Health+ tillhandahåller LightAir ett kostnadseffektivt komplement till befintlig ventilation, en problemfri lösning som i praktiken ger renare luft fri från pollen, mögelsporer och trafikföroreningar. Med Health+ förbättrar LightAir väsentligt arbetsmiljön och ger dessutom ett visst skydd mot smittspridning via luftburet virus, vilket ger minskad sjukfrånvaro och resulterar

i kostnadsbesparingar för kommuner, skolor, arbetsgivare med mera.

För att effektivt nå ut med Health+ erbjudandet och säkerställa en hög servicenivå för kunden, samarbetar LightAir i Sverige med partners inom Facility Management. Genom att inkludera Health+ i sina befintliga sortiment för Wellness kan LightAirs partners erbjuda friskare luft, och därmed en hälsosammare arbetsmiljö, till nya och befintliga kunder. Kunderna får friskare luft genom en prenumeration, inklusive all service så som rengöring och byten av filter samt funktionskontroll, helt utan kapitalinvesteringar. Lanseringen av LightAirs Professional-sortiment och tjänsten Health+ sker parallellt inom Europa via befintliga och nya partners. I Tyskland, Holland och Spanien är lanseringen igång och de första kunderna bearbetas.

”Lanseringen i Kina har nu ett ordervärde på cirka 4,3 MSEK”

I november lanseras LightAirs konsument-sortiment i Kina, till en början via e-handelsplattformen JD. Lanseringen sker först med fokus på IonFlow-sortimentet, för att sedan följas upp med CellFlow-sortimentet under 2020. Förhandlingar sker samtidigt med flera potentiella partners för en lansering mot den kinesiska kommersiella marknaden, med sikte på lansering under första halvåret 2020. Den kinesiska marknaden representerar cirka 25 procent av världsmarknaden och en långsiktig kommersiell plan och varumärkesbyggnad i Kina har stor betydelse för kommande års försäljning.

LightAir befinner sig nu i ett läge där mycket börjar komma på plats. Den under flera år negativa försäljningstrenden är nu bruten, både genom stabiliserad försäljning med växande potential på flera europeiska marknader och genom lanseringar av



nya marknader i Asien och främst Kina. Produktsortimentet har förstärkts och kommer att stöttas av ett nytt kommunikationspaket med en tydligare målgrupp och starkare säljfokus. Långsiktiga strategiska satsningar har sjuösatts som lagt grunden för bolagets nya affärsområden. LightAir står väl rustat för framtiden.

Min tid som VD för LightAir har varit mycket utvecklande och lärorik. Jag är tacksam för förtroendet att ha fått leda bolaget och för samarbetet med styrelse och ägare under en svår period. Jag är också stolt över vad teamet på LightAir har lyckats åstadkomma. Vi har under året lyckats vända en tidigare negativ försäljningstrend och det är med en stark övertygelse om LightAirs framtida potential som jag lämnar över till en ny verkställande direktör 2020.”

LightAir – Renare luft ger ett bättre och friskare liv

LightAir i sammandrag

LightAir är ett svenskt Clean Tech-bolag som utvecklar och säljer luftrenare baserade på patenterade och unika teknologier för luftrening i inomhusmiljö. Bolaget har tillgång till två teknologier som marknadsförs under varumärkena IonFlow och CellFlow, där IonFlow redan finns på marknaden sedan 2007. Omkring 180 000 luftrenare är sålda motsvarande cirka 200 MSEK intäkter. IonFlow erbjuder effektiva och funktionella produkter med ett tydligt designkoncept och är baserad på en vidareutvecklad joniseringsteknik. CellFlow-teknologin är baserad på konventionell fläktbaserad luftrening med en patenterad filterteknik kombinerat med en förjonisering. LightAirs produkter är testade på marknaden med mycket goda resultat. LightAirs IonFlow-teknologi är ensam i världen med vetenskapliga bevis att effektivt förhindra spridning av luftburna virus; 2015 publicerades en rapport i Nature Scientific Reports efter sju års forskningsstudier vid Karolinska Institutet (KI).

Teknologier

IonFlow

Joniseringsteknologi innebär att man genom högspänning genererar enorma mängder elektroner som i sin tur bildar negativa joner vid kontakt med luftens molekyler. Partiklar i luften kolliderar och fastnar på jonerna och antar negativ laddning. En positivt laddad kollektor attraherar sedan partiklarna med en effekt liknande en magnet. Den patenterade IonFlow-teknologin är mycket effektiv och är unik i att kunna prestera en mycket hög jonproduktion utan den vanligt förekommande biprodukten ozon. IonFlow är godkänd och certifierad enligt ARB UL867

(California Air Resources Board) som är den strängaste standarden för ozon. Idag finns lagstadgade gränsvärden för ozon och för att uppfylla dessa har de flesta jonisatorer på marknaden en låg jonproduktion och därmed bristfällig luftrening. En annan effekt med jonisering är att omgivande föremål kan bli naturliga kollektorer. Detta problem har minimerats med LightAirs teknologi, men i starkt förorenade miljöer kan det inte undvikas.

CellFlow

Den patenterade teknologin CellFlow är en innovativ utveckling av konventionell fläktbaserad teknik med unik filterdesign kombinerat med förjonisering. CellFlow driver ett effektivt luftflöde via ett statiskt elektriskt fält där partiklar antar negativ laddning. Den negativt laddade partikeln attraheras av det kraftfält som råder i det elektrisk laddade filtret och fastnar där. Bakterier, mögel och virus dör och kan inte föröka sig eller föra smitta vidare. CellFlows filter är utformat som en gles dubbelspiral för att få största möjliga upptagningsyta med minsta möjliga luftmotstånd. Detta innebär att tekniken uppnår en mycket effektiv och energisnål partikelavskiljning till låg ljudnivå. Dessutom har den hög skalbarhet med stora möjligheter att utveckla produkter anpassade för olika behov och miljöer.

Unika kundvärden – en friskare luftmiljö

Specialister inom luftrening

LightAir besitter hög kompetens inom området luftrening och värnar om att behålla sin status som specialist i branschen. Detta genom-syrar inte bara organisationen, men också produkternas funktion, utformning och intro-



duktion på marknaden. LightAirs produkter erbjuder unika kundvärden i hur väl de renar luften från de minsta partiklarna, inklusive virussmitta, med minimal miljöpåverkan, låg ljudnivå och i en tilltalande design. På en marknad med många aktörer med huvudfokus på andra produkter än luftrenare är LightAir specialiserade på just luftrening.

Oskadliggör 97 procent av virus redan i luften enligt forskningsstudie

Under 2007 påbörjades forskningsstudier vid Karolinska Institutet avseende IonFlow-teknologins effekt på smitt-samma luftburna virus som influensa-, rota- och caliciavirus samt andra luftburna mikrober. Studierna utökades under 2010 till att även omfatta djurförsök. Studierna visade att IonFlow-teknologin effektivt reducerar virus-koncentrationen i luften och oskadliggör 97 procent av luftburna virus redan i luften under rådande testförhållanden, det vill säga att virus upphör att vara smittsamma. Vid djurförsöken visades att utan IonFlow blev

tre av fyra djur smittade via luftburet virus från redan smittade djur. Med IonFlow visade försöken att inget av djuren blev smittade. Den vetenskapliga rapporten publicerades sommaren 2015 i Nature Scientific Reports, en av världens mest erkända vetenskapliga tidskrifter. IonFlow-teknologin är därmed den enda luftrenarteknologin i världen som med vetenskapliga studier bevisar att den effektivt förhindrar smittspridning av luftburna virus.

Fångar de mest hälsovådliga partiklarna

LightAirs teknologier möjliggör produkter som renar luften från de mest hälsovådliga partiklarna, det vill säga de allra minsta partiklarna, som dessutom utgör mer än 90 procent av samtliga partiklar i normal inomhusluft. Några av de hälsoproblem som luftföroreningar orsakar är hjärt- och kärlsjukdomar, stroke, cancer, demens, allergi samt sjukdomar i lungor och luftvägar som astma, KOL, lungfibros, med flera. För samtliga dessa åkommor är det framförallt de minsta partiklarna som är mest hälsovådliga.

Miljö

LightAirs produkter är utvecklade i linje med ett medvetet förhållningsätt till vår miljöpåverkan där vi strävar efter att minimera påverkan på naturen genom hela produktens livscykel. LightAirs produkter har miljövänliga egenskaper i form av låg energiförbrukning och inga eller få filterbyten. Filter hos konventionella luftrenare är en förbrukningsvara med en negativ miljöpåverkan. De filter som används i LightAirs CellFlow-produkter har dels längre hållbarhet men är också tillverkade av återvunnen nordisk skogsråvara och minimerar därmed vår miljöpåverkan.

Design

LightAirs målsättning är att erbjuda produkter med stilren och attraktiv skandinavisk design som konsumenten uppskattar. Design är en viktig ingrediens i vår affärsidé och vi har ett tydligt formspråk som går hand i hand med vårt varumärke. På en marknad full av stora fyrkantiga apparater framstår LightAirs produkter som stilrena undantag och som passar in som en uppskattad inredningsdetalj i hemmet eller på arbetsplatsen.



Affärsmodell

Affärsmodell och strategi

LightAirs verksamhet utgörs av utveckling, formgivning, tillverkning och kommersialisering av luftrenare och virushämmare som marknadsförs och säljs genom ett globalt nätverk av distributörer. Grunden är unika teknologier med ett flertal konkurrenskraftiga fördelar. Omfattande utvecklingsarbete resulterar i effektiva, funktionella och attraktiva produkter. Arbetet sker i nära samarbete med utvalda industriella formgivare och bolagets tillverkare i Kina. Det möjliggör flexibel och kostnadseffektiv produktutveckling och tillverkning, som snabbt kan skalas upp för att möta efterfrågan på högre volymer. Partnerskapet med tillverkaren har utvecklats under 11 år vilket underlättar när nya produkter ska sättas i produktion.

Under 2018 startades en omfattande översyn av affärsmodell, försäljningsnätverk och LightAirs väg till konsument. Denna utveckling av strategi och affärsmodell är fortfarande pågående och beräknas, i sina huvuddrag, vara klart kring kommande årsskifte. LightAir kommer i ett antal strategiska nyckelmarknader direkt ta en större del av försäljningsarbetet och direkt äga varumärkesbyggnaden mot konsument. LightAirs distributörer fortsätter vara en väsentlig del i LightAirs affärsmodell, med ansvar 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 till utvalda nyckelmarknader och produktutveckling och marknadsföring kan snabbt anpassas till

förändringar på lokala marknader, trender och konkurrensförhållanden. LightAirs roll i samarbete med distributörer är att tillhandahålla värdeadderande produkter, 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.

Konsumentmarknad

Arbetet med konsumentmarknaden intensifieras med ett förstärkt försäljningsnätverk och större fokus på ett antal nyckelmarknader. Ett viktigt led i att stärka affärsmodellen är en uppgradering av LightAirs direktförsäljning till konsument via e-handel. Genom att ta direkt ägandeskap för denna försäljningskanal och satsa expansivt på ökad trafik och försäljning stärks kommersiella resultat. Samtidigt stärks LightAirs varumärke mot konsument, samt LightAirs kompetens i att effektivt stödja distributörer. I valda nyckelmarknader kommer LightAir även se över att direkt hantera försäljning till utvalda återförsäljare. Effekten kommer bli ett totalt starkare säljarbete från LightAir med en kombination av direkt försäljning från bolaget och försäljning i samarbete med distributör, mot både konsument och återförsäljare. LightAirs produktsortiment på konsumentmarknaden stärks under 2019 i och med CellFlow-lanseringen. Samtidigt ses positionering av IonFlow sortimentet över med en tydligare positionering mot målgrupper med särskild hälsnytta av IonFlows unika egenskap att fånga även de minsta partiklarna med eliminering av luftburet virus. Målgrupper som innefattar bland andra astmatiker, barnfamiljer och äldre. Med en förstärkt affärsmodell och ett bredare sortiment ges LightAir i samarbete med distributörer ökade



möjligheter att tillsammans bygga upp en betydande försäljning och ett starkt varumärke. Tillsammans kan LightAir och distributörerna etablera varumärket kring hörnstenarna hälsa, miljömedvetet, svenskt ursprung och design.

Kommersiella marknader

Utöver konsumentmarknaden fokuserar LightAir på segmentet Professional för kommersiella lösningar. Detta innebär en betydlig breddning mot marknaden och unika möjligheter att kombinera IonFlow-teknologins virus-hämmande egenskaper med CellFlow som lämpar sig för en storskalig kommersiell luftrening. Lösningarna för luftrening och viruskontroll lämpar sig mycket bra för kommersiella aktörer. Precis som inom konsumentmarknaden så kommer LightAir applicera den omarbetade affärsmodellen och driva försäljningsarbetet direkt i valda nyckelmarknader för affärssegmentet Pro-

fessional. Till en början kommer LightAir direkt driva Professional segmentet i Norden där LightAir under 2019 lanserar tjänsten Health+, frisk luft via prenumeration. Från lansering fokuseras försäljningsarbetet mot arbetsplatser där många verksamheter har stora utmaningar gällande bemanning och personalens hälsa. Utöver kostnader för ersättare drabbas också verksamheten av ineffektivitet. Personalen som är på plats belastas hårdare under sjukfrånvaro, vilket i sin tur bidrar till ytterligare ohälsa. Via Health+ tillhandahålls en kostnadseffektiv lösning för reduktion av smittspridning. Health+ uppskattas medverka till en reducerad sjukfrånvaro med upp till 20 procent. Successivt bygger nu LightAir upp ett nätverk för att bearbeta de kommersiella kunderna. Det sker genom samarbete med ett mindre antal av de befintliga distributörerna, men framförallt genom att knyta till sig nya distributörer med erfarenhet av för-

säljning av system med tillhörande service och finansieringslösningar. Genom en position inom kommersiell luftrening skapas också en eftermarknad för service och filter. Verksamheten byggs med Europa som utgångspunkt där LightAir ska positionera sig som en högkvalitativ lösning för luftrening och virusbegränsning med låga driftskostnader.

Agriculture

Under 2019 introducerade LightAir en nyutvecklad produkt, AgroPro, inom det nya affärsområdet Agriculture. AgroPro är en IP54 klassad produkt baserad på IonFlows joniseringsteknik som är utformad för att klara förhållanden som råder i dessa miljöer där konventionella fläktbaserade luftrenare inte är lämpliga. AgroPro har en bevisad egenskap att påverka och inaktivera luftburet virus. Som stöd för detta finns en sjuårig forskningsstudie från Karolinska Institutionen. Med AgroPro reduceras smittorisken påtagligt. Utöver forskningsstudier med övertygande resultat har produkten testats med framgång i ett tävlingsstall tillhörande travtränaren Svante Båth. Ett nätverk av

distributörer med kanaler inom hästsport är på väg att byggas upp. Enbart i Sverige finns över 350 000 hästar varav 55 000 är i aktiv träning inom trav, galopp och ridsport.¹ Att utrusta alla Sveriges stall för tävlingshästar med ett system för virusbekämpning är i sig en marknad på 100 miljoner kronor. Hästsport är en stor verksamhet i hela Europa och det ger ett bra underlag för AgroPro. LightAir bearbetar aktivt marknaden med Norden som utgångspunkt. Luftvägsbesvär och hästinfluensa är ofta luftburna och är ständiga risker som orsakar stora kostnader för ägare och tränare. Samma frågeställning men i större skala finns inom djuruppfödning för livsmedel. På hemmamarknaden i Sverige finns 1 200 gårdar för grisuppfödning. Marknaden för nöt och fågel är enorm och 400 000 nötkreatur² och 100 miljoner kycklingar³ slaktas varje år. LightAirs vision är att steg för steg med hemmamarknaden som bas bygga upp en verksamhet som drar nytta av den stora potentialen för IonFlow-teknologin att bidra till djurens välbefinnande, en minskad medicinering och en effektivare djuruppfödning.

Källor:

1. <https://jordbruketisiffror.wordpress.com/2017/02/02/355-000-hastar-i-sverige-2016/>
2. <http://www.jordbruksverket.se/amnesomraden/handelmarknad/kottmjolkochagg/marknadenforkottmjolkochagg/slaktadetamdjur.4.781a7ea1572e8ed2496dbed.html>
3. <https://www.jordbruksverket.se/download/18.627722c3162be21b148cb83b/1523958310480/Marknadsrapport%20matf%C3%A5gel%202018.pdf>



LightAir framåt

Lansering CellFlow Professional

Under året har CellFlow Pro 900 lanserats, den första produkten i CellFlow-serien, framtagen för kommersiellt bruk. CellFlow Pro 900 erbjuder effektiv luftrening och kapacitet för stora utrymmen med betydligt lägre energiförbrukning, driftskostnader och ljudnivå än befintliga konkurrenter. I kombination med IonFlow för kommersiellt bruk erbjuder LightAir effektiv luftrening och skydd mot virussmitta för arbetsplatser, förskolor, sjukhus med mera. Lanseringen sker först i Sverige och Europa tillsammans med utvalda befintliga distributörer.

Lansering CellFlow konsumentserie

Den första produkten ur CellFlow-serien för konsumentmarknaden lanseras under andra halvåret 2019. CellFlow Mini är en produkt framtagen för att möta den växande efterfrågan på effektiva luftrenare för mindre rum i hemmiljö. Den är liten till sitt format och ger prestanda i storformat, vilket kombineras med låg energiförbrukning, låg ljudnivå, låg miljöpåverkan och smart design. Kraftfull nog att rena luften i ett sovrum på upp till 10 kvadratmeter, liten nog att smidigt ta med på resan och säkerställa frisk luft för en god natts sömn var man än befinner sig. Lanseras först via distributörsnätverk i de asiatiska konsumentmarknaderna för att sedan under hösten lanseras i Europa och Norden.

Lansering Health+

LightAir har under 2019 lanserat det unika erbjudandet Health+, friskare luft via pre-numeration. Genom Health+ tillhandahåller LightAir en kostnadseffektiv lösning för reduktion av smittspridning och levererar samtidigt en luft i praktiken fri från pollen, mögelsporer och trafikföroreningar. Health+ uppskattas medverka till en reducerad sjukfrånvaro med upp till 20 procent. Sammantaget ger Health+ en ökad effektivitet och betydande kostnadsbesparingar.

Förstärkning inom försäljningsnätverk

I försäljningsnätverket förs ett flertal dialoger med nya potentiella partners både i distributörsled och återförsäljarled i utvalda marknader.

Nylansering Kina

Konsolideringen av LightAirs varumärkesportfölj innebär att bolaget nylanserar under varumärket LightAir på den kinesiska marknaden. Nylanseringen av varumärket sker i samband med lansering av CellFlow-serien för konsumentmarknaden. Med varumärket LightAir möjliggörs lansering via de stora kinesiska e-handelsplattformarna. I kombination med lanseringen av Mini är potentialen stor att träffa rätt på den stora kinesiska konsumentmarknaden.

Verksamhet och resultat

Belopp inom parentes avser belopp för motsvarande period föregående år förutom belopp avseende Finansiell ställning och likviditet, där belopp vid utgången av föregående år avses.

Väsentliga händelser under tredje kvartalet

LightAir nylanserar sitt varumärke LightAir på den kinesiska marknaden. Med varumärket LightAir möjliggörs försäljning via de stora kinesiska e-handelsplattformarna. LightAir har tecknat avtal med en ny partner i Kina. LightAir har också tecknat avtal med en återförsäljare och erhållit en första order på 2,1 miljoner CNY (motsvarar 2,8 MSEK). Leverans sker i fjärde kvartalet 2019.

LightAir har ökat kapaciteten att hantera nya affärsområden och marknader. LightAir har förstärkt organisationen med en affärsområdesansvarig för Professional. Organisationen har också förstärkts med en kommunikations- och e-handelsresurs för att leda LightAirs försäljning via internet mot konsument samt LightAirs närvaro i sociala medier.

LightAirs två största aktieägare Göran Wikström och Alted AB som kontrollerar 23,15 procent respektive 13,78 procent, totalt 36,92 procent av det totala antalet röster och aktier i bolaget, har gått in med en bryggfinansiering på 3,7 MSEK med fem procents årlig ränta. Krediten får avropas av LightAir efter behov tills en permanent finansieringslösning är på plats. I anslutning till pågående genomgång av affärsplan och affärsmodell ser styrelsen över bolagets kapitalbehov och de resurser som behövs för att mer offensivt driva framtida försäljning.

LightAir och Office Management har inlett samarbete för att leverera hälsosam

inomhusmiljö i Norden. LightAirs nya koncept Health+ levererar ren luft som en tjänst. Tillsammans erbjuder LightAir och Office Management tjänsten till de kunder som redan idag har Office Management som partner och arbetar samtidigt aktivt för att utöka kundbasen.

Väsentliga händelser efter tredje kvartalets utgång

LightAir AB (publ) byter verkställande direktör under januari 2020. Styrelsen i LightAir har efter överenskommelse med VD Mikael Pérez beslutat att utse nuvarande styrelseordförande Lars Liljeholm till ny verkställande direktör. Bytet av verkställande direktör sker 16 januari 2020 och Mikael Pérez fortsätter som VD fram till dess och står sedan till bolagets förfogande i erforderlig omfattning under januari-maj 2020.

Nettoomsättning och resultat

Tredje kvartalet

Nettoomsättningen för tredje kvartalet uppgick till 1 645 TSEK (1 535). Försäljning av CellFlow-produkter som hanteras av LightAir men redovisas av intresseföretagen, uppgick till 886 TSEK (0). Inklusive denna försäljning uppgick försäljningen för tredje kvartalet till 2 531 TSEK (1 535). Övriga rörelseintäkter om 1 586 TSEK (275) avser fakturerade kostnader avseende hanteringen av intresseföretagens verksamhet, varav försäljning och marknadsföring om 742 TSEK (0) och produktutveckling om 844 TSEK (275).

Rörelseresultatet för tredje kvartalet uppgick till -2 413 TSEK (-2 692). Förbättringen med 279 TSEK avser både något högre nettoomsättning och något lägre rörelsekostnader exklusive kostnader fakturerade till intresseföretagen.

Niomånadersperioden

Nettoomsättningen för niomånadersperioden uppgick till 6 550 TSEK (9 142). Försäljning av CellFlow-produkter som hanteras av LightAir men redovisas av intresseföretagen, uppgick till 886 TSEK (0). Inklusive denna försäljning uppgick försäljningen för niomånadersperioden till 7 436 TSEK (9 142). Övriga rörelseintäkter om 2 726 TSEK (1 288) avser fakturerade kostnader avseende hanteringen av intresseföretagens verksamhet, varav försäljning och marknadsföring om 742 TSEK (0) och produktutveckling om 1 984 (497), och erhållet skadestånd om 0 TSEK (791) genom förlikning med ett företag som under 2013 och 2014 har levererat felaktiga elektroniska komponenter.

Rörelseresultatet för niomånadersperioden uppgick till -7 538 TSEK (-4 660). Minskningen med 2 878 TSEK förklaras främst av minskad nettoomsättning samt ökade kostnader för frakt och lager, försäljning och marknadsföring för att förbereda för de nya produktlanseringarna och sälja ut utgående modeller.

Finansiell ställning och likviditet

Koncernens egna kapital uppgick till 19 622 TSEK (27 714). Soliditeten uppgick till 67,4 procent (80,7). Koncernens likvida medel uppgick till 1 404 TSEK (10 864).

Utöver likvida medel har koncernen vid periodens utgång en beviljad checkräkningskredit om 2 000 TSEK (2 000), varav utnyttjat belopp var 2 000 TSEK (0).

Kassaflöde

Tredje kvartalet

Kassaflödet från den löpande verksamheten för tredje kvartalet uppgick till -3 100 TSEK (-19). Försämringen jämfört med motsvarande kvartal föregående år är 3 081 TSEK och avser framförallt ökad kapitalbindning i fordringar

och framför allt ökning av fordringar på intressebolagen samt mindre ökning av kortfristiga skulder än föregående år.

Niomånadersperioden

Kassaflödet från den löpande verksamheten för niomånadersperioden uppgick till -9 159 TSEK (-7 190). Minskningen jämfört med motsvarande period föregående år är 1 969 TSEK och avser till stor del periodens resultat.

Det negativa kassaflödet från investeringsverksamheten för niomånadersperioden, 1 394 TSEK (0), avser framförallt investering i intressebolag. Det positiva kassaflödet från finansieringsverksamheten för niomånadersperioden, 1 093 TSEK, avser utnyttjad bryggfinansiering från bolagets två största aktieägare och emissionskostnader för konvertering av konvertibelt lån. Det positiva kassaflödet från finansieringsverksamheten för niomånadersperioden föregående år, 8 070 TSEK, avser erhållande av konvertibelt lån. Niomånadersperiodens kassaflöde uppgick till -9 460 TSEK (880).

Investeringar och produktutveckling

Investeringar i inventarier under niomånadersperioden uppgick till 0 TSEK (0). Försäljning och utrangering av inventarier uppgick till 0 TSEK (0).

Utgifter för produktutveckling, nya patent och registrering av varumärken uppgick för niomånadersperioden till 0 TSEK (0), 0 TSEK (0) respektive 0 TSEK (0). Av koncernen utförda uppdrag avseende produktutveckling har fakturerats intresseföretagen enligt nedan.

Intresseföretag

LightAir-koncernen är delägare i två bolag för att utveckla och kommersialisera CellFlow-teknologin; LightAir CellFlow East AB och LightAir CellFlow West AB. Dessa två bolag redovisas som intresseföretag

i koncernen. Intresseföretagen har ingått uppdragsavtal med koncernen om produkt- och produktionsutveckling, försäljnings- och marknadsföringsutveckling samt operativ drift och företagsledning av CellFlow-produkter, inklusive finansiering av intresseföretagens verksamhet. Försäljning av CellFlow-produkter uppgick till 886 TSEK (0). Fakturerade kostnader av LightAir avseende hanteringen av intresseföretagens verksamhet uppgick till 2 826 TSEK (497), varav försäljning och marknadsföring 742 TSEK (0) och produktutveckling 1 984 (497). Utgifter för produktutveckling har till största del aktiverats. Resultatet från intresseföretagen, -518 TSEK (-92), motsvarar koncernens andel av deras resultat. Koncernens andelar i intresseföretagen uppgick till 95 TSEK (513). På intresseföretagen har koncernen långfristiga fordringar om 3 801 TSEK (2 301) redovisade som finansiella anläggningstillgångar, och kortfristiga fordringar om 9 994 TSEK (5 640). Alla koncernens transaktioner med intresseföretagen har skett på marknadsmässiga villkor.

LightAir-aktien

Aktiekapitalet uppgick vid periodens utgång till 34 474 081,50 SEK (18 536 764,50), fördelat på 22 982 721 aktier, envar med ett kvotvärde om 1,50 SEK. LightAirs aktie är listad på NGM

Nordic MTF (Nordic Growth Market AB). Den 30 september 2019 var aktiekursen 1,75 SEK och det totala marknadsvärdet uppgick till 40,2 MSEK.

Medarbetare

Medelantalet medarbetare under perioden var 5, att jämföra med motsvarande period föregående år då medelantalet var 6.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

LightAir är genom sin verksamhet utsatt för risker av både rörelsekaraktär och finansiell karaktär. Inom bolaget pågår en kontinuerlig process att identifiera förekommande risker och bedöma hur dessa ska hanteras. För en fullständig redogörelse av identifierade risker och bolagets arbete med att hantera dessa i sin framtida verksamhet, hänvisas till avsnittet "Risker, osäkerhetsfaktorer och riskhantering" i årsredovisningen för 2018.

Moderbolaget

Koncernen omfattar moderbolaget LightAir AB (publ) och de helägda dotterbolagen LightAir Holding AB, LightAir International AB, LifeAir Development AB och LifeAir AB. Någon verksamhet bedrivs inte i dotterbolagen LifeAir Development AB och LifeAir AB.

Kommande rapporttillfällen

Bokslutskommuniké januari – december 2019	27 februari 2020
Delårsrapport januari – mars 2020	28 maj 2020
Delårsrapport januari – juni 2020	28 augusti 2020
Delårsrapport januari – september 2020	26 november 2020
Bokslutskommuniké januari – december 2020	25 februari 2021

LightAirs finansiella rapporter publiceras på LightAirs webbplats www.lightair.com.

För ytterligare information kontakta:

Mikael Pérez, VD, 0705-45 45 78, mikael.perez@lightair.com
Martin Eliasson, Ekonomichef, 0766-36 94 90, martin.eliasson@lightair.com

Koncernens resultaträkning i sammandrag

	juli - sep		jan - sep		jan - dec
TSEK	2019	2018	2019	2018	2018
Nettoomsättning	1 645	1 535	6 550	9 142	10 771
Övriga rörelseintäkter	1 586	275	2 726	1 288	1 953
	3 231	1 810	9 276	10 430	12 724
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-1 892	-1 312	-5 503	-5 813	-6 735
Övriga externa kostnader	-2 175	-1 784	-6 357	-4 827	-6 971
Personalkostnader	-1 404	-1 094	-4 433	-3 516	-5 048
Avskrivningar av immateriella tillgångar	-173	-312	-521	-934	-1 245
	-5 644	-4 502	-16 814	-15 090	-19 999
Rörelseresultat	-2 413	-2 692	-7 538	-4 660	-7 275
Resultat från finansiella poster					
Resultat från andelar i intresseföretag	-413	-70	-518	-92	-92
Ränteintäkter och liknande resultatposter	14	62	37	148	147
Räntekostnader och liknande resultatposter	-20	-201	-360	-698	-897
Resultat från finansiella poster	-419	-209	-841	-642	-842
Resultat före skatt	-2 832	-2 901	-8 379	-5 302	-8 117
Skatt på periodens resultat	-	-	-	-	-
Periodens resultat	-2 832	-2 901	-8 379	-5 302	-8 117

Koncernens balansräkning i sammandrag

TSEK	2019-09-30	2018-09-30	2018-12-31
Anläggningstillgångar			
Immateriella tillgångar	761	1 593	1 282
Finansiella anläggningstillgångar	8 041	6 886	7 165
Summa anläggningstillgångar	8 802	8 479	8 447
Omsättningstillgångar			
Varulager	4 445	4 934	6 074
Kortfristiga fordringar	14 482	7 487	8 966
Likvida medel	1 404	3 265	10 864
Summa omsättningstillgångar	20 331	15 686	25 904
Summa tillgångar	29 133	24 165	34 351
Eget kapital			
Bundet eget kapital	34 662	18 840	34 608
Fritt eget kapital	-15 040	-12 771	-6 894
Summa eget kapital	19 622	6 069	27 714
Avsättningar	1 395	1 417	1 421
Långfristiga skulder	1 108	8 070	-
Kortfristiga skulder	7 008	8 609	5 216
Summa eget kapital och skulder	29 133	24 165	34 351

Förändringar i koncernens eget kapital

Koncernen (TSEK)	Aktiekapital	Fond för utvecklings- utgifter	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl. årets resultat	Totalt eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare
Vid årets början 2018	18 537	375	61 356	-68 897	11 371
Periodens resultat				-8 117	-8 117
Balanserade utgifter för produktutveckling		-107	107		0
Transaktioner med ägare:					
- konvertibelt lån	3 939		4 938		8 877
- nyemission	11 864		7 909		19 773
- nyemissionskostnader			-4 189		-4 189
Eget kapital 2018-12-31	34 340	268	70 120	-77 014	27 714
Vid årets början 2019	34 340	268	70 120	-77 014	27 714
Periodens resultat				-8 379	-8 379
Balanserade utgifter för produktutveckling		-80	80		0
Transaktioner med ägare:					
- konvertibelt lån	134		168		303
- emissionskostnader			-15		-15
Eget kapital 2019-09-30	34 474	188	70 353	-85 393	19 622

Koncernens kassaflödesanalys

	juli - sep		jan - sep		jan - dec
TSEK	2019	2018	2019	2018	2018
Den löpande verksamheten					
Resultat före skatt	-2 832	-2 901	-8 379	-5 302	-8 117
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	596	460	1 315	945	2 066
Betald skatt	-	-	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-2 236	-2 441	-7 064	-4 357	-6 051
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Förändring av varulager	428	805	1 629	1 179	39
Förändring av fordringar	-2 384	-550	-5 516	-120	-1 599
Förändring av kortfristiga skulder	1 092	2 167	1 792	-3 892	-7 285
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 100	-19	-9 159	-7 190	-14 896
Investeringsverksamheten					
Förvärv (-)/Avyttring (+) av finansiella tillgångar	-200	-	-1 394	-	-279
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-200	0	-1 394	0	-279
Finansieringsverksamheten					
Konvertibelt lån	-	-	-	8 070	8 070
Lån från aktieägare	1 108	-	1 108	-	-
Nyemission	-	-	-	-	19 773
Emissionskostnader	-	-	-15	-	-4 189
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 108	0	1 093	8 070	23 654
Periodens kassaflöde	-2 192	-19	-9 460	880	8 479
Likvida medel vid periodens början	3 596	3 284	10 864	2 385	2 385
Likvida medel vid periodens slut	1 404	3 265	1 404	3 265	10 864

Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

	juli - sep		jan - sep		jan - dec
TSEK	2019	2018	2019	2018	2018
Nettoomsättning	894	875	2 700	2 334	2 986
	894	875	2 700	2 334	2 986
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-639	-593	-1 545	-1 702	-2 272
Personalkostnader	-627	-510	-2 537	-1 696	-2 293
	-1 266	-1 103	-4 082	-3 398	-4 565
Rörelseresultat	-372	-228	-1 382	-1 064	-1 579
Resultat från finansiella poster					
Räntekostnader och liknande resultatposter	-3	-203	-307	-606	-808
Resultat från finansiella poster	-3	-203	-307	-606	-808
Resultat före skatt	-375	-431	-1 689	-1 670	-2 387
Skatt på periodens resultat	-	-	-	-	-
Periodens resultat	-375	-431	-1 689	-1 670	-2 387



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

TSEK	2019-09-30	2018-09-30	2018-12-31
Anläggningstillgångar			
Finansiella anläggningstillgångar	47 628	47 628	47 628
Summa anläggningstillgångar	47 628	47 628	47 628
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	34 437	19 740	27 673
Likvida medel	99	218	7 002
Summa omsättningstillgångar	34 536	19 958	34 675
Summa tillgångar	82 164	67 586	82 303
Eget kapital			
Bundet eget kapital	34 474	18 537	34 340
Fritt eget kapital	44 797	38 392	46 332
Summa eget kapital	79 271	56 929	80 672
Långfristiga skulder	1 108	8 070	-
Kortfristiga skulder	1 785	2 587	1 631
Summa eget kapital och skulder	82 164	67 586	82 303

Noter

Not 1. Redovisningsprinciper

Bolaget tillämpar Årsredovisningslagen (1995:1554) och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1, Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Not 2. Konvertibelt lån

Ett konvertibelt lån om 8 070 000 SEK upptogs i januari 2018 genom en riktad emission av 2 017 500 konvertibler, envar om nominellt 4 SEK. Lånet löpte med 10 procent årlig ränta till och med den 31 maj 2019.

I oktober 2018 åtog sig samtliga konvertibel-innehavare att konvertera hela beloppet jämte upplupen ränta mot utbyte av nya aktier i bolaget. Då gjordes också omräkning av konverteringskursen från 4 SEK till 3,38 SEK. Då bolagets förpliktelse att inlösa det konvertibla lånet därigenom upphört, har lånet jämte upplupen ränta ansetts och redovisats som eget kapital och inte som finansiell skuld.

Lånet jämte upplupen ränta uppgick till 9 179 603,42 SEK vid tidpunkten för konverteringen och konverteringen innebar att 2 715 859 aktier utgavs. Efter konverteringen har LightAir totalt 22 982 721 utestående

aktier. Konverteringen mot utbyte av nya aktier registrerades i juni hos Bolagsverket.

Lånet jämte upplupen ränta uppgick till 8 877 000 SEK per den 31 december 2018 och redovisades uppdelat på bundet och fritt eget kapital. Ökningen under niomånadersperioden avser upplupen ränta, 302 603,42 SEK, som under niomånadersperioden har redovisats som en ökning av bundet eget kapital med 134 292 SEK och av fritt eget kapital med 168 311,42 SEK.

Not 3. Transaktioner med närstående

Transaktioner med närstående sker på marknadsmässiga villkor och all verksamhet är konkurrensutsatt. Transaktioner med intresseföretag beskrivs ovan. Q-Plast AB, helägt av Peter Holmberg och styrelseledamot i bolaget, har under perioden erhållit ersättning från LightAir om 421 TSEK för arbete med produktutveckling och produktvård.

Not 4. Eventualförpliktelser

Det finns inga förpliktelser av väsentlig karaktär.

Denna delårsrapport har ej varit föremål för granskning av bolagets revisor.

Stockholm den 14 november 2019

Mikael Pérez
VD



LightAir AB (publ) har som mission att förbättra människors hälsa och välbefinnande genom att utveckla och sälja effektiva luftrenare för alla typer av miljöer. Produkterna är baserade på två unika och patenterade teknologier. Bolagets aktie är listad på Nordic MTF (Nordic Growth Market AB) under kortnamnet LAIR.

LightAir AB (publ), Box 815, 101 36 Stockholm

support@lightair.com www.lightair.com



LightAir