



LightAir

Bokslutskommuniké januari - december 2019



Clean Air Technology



Innehåll

Bokslutskommuniké januari - december 2019	4
Nyckeltal och aktiedata	5
Lars Liljeholm, 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	20
Koncernens balansräkning i sammandrag	21
Förändringar i koncernens eget kapital	22
Koncernens kassaflödesanalys	23
Moderbolagets resultaträkning i sammandrag	24
Moderbolagets balansräkning i sammandrag	25
Noter	26

- Nettoomsättningen för fjärde kvartalet uppgick till 5 557 TSEK (1 629), en förbättring med 3 928 TSEK. Nettoomsättningen för helåret uppgick till 12 107 TSEK (10 771), en förbättring med 1 336 TSEK

Försäljning av CellFlow-produkter som genomförs av LightAir men redovisas av intresseföretagen, uppgick till 816 TSEK (0) för fjärde kvartalet och 1 702 TSEK (0) för helåret. Inklusive denna försäljning uppgick försäljningen till 6 373 TSEK (1 629) för fjärde kvartalet och 13 809 TSEK (10 771) för helåret

- LightAir förvärvade den 30 december 2019 resterande 49 procent av LightAir CellFlow East AB ("CellFlow East") samt utökade licenser och rättigheter avseende territorier, exklusivitet och produktkategorier kopplade till bolagets verksamhet. LightAir ägde sedan tidigare 51 procent av CellFlow East och redovisade det som intresseföretag på grund av aktieägaravtal. Till följd av detta redovisas i rörelseresultatet en vinst om 10,5 MSEK avseende den tidigare intresseföretagsandelen i CellFlow East (not 2)
- Rörelseresultatet före avskrivningar, EBITDA, för fjärde kvartalet uppgick till 6 159 TSEK (-2 304), en förbättring med 8 463 TSEK. Rörelseresultatet före avskrivningar, EBITDA, för helåret uppgick till -858 TSEK (-6 030), en förbättring med 5 172 TSEK
- Rörelseresultatet för fjärde kvartalet uppgick till 5 986 TSEK (-2 615), en förbättring med 8 601 TSEK. Rörelseresultatet för helåret uppgick till -1 552 TSEK (-7 275), en förbättring med 5 723 TSEK
- Resultatet före skatt för fjärde kvartalet uppgick till 5 520 TSEK (-2 815), en förbättring med 8 335 TSEK. Resultatet före skatt för helåret uppgick till -2 859 TSEK (-8 117), en förbättring med 5 258 TSEK
- Kassaflödet från den löpande verksamheten för fjärde kvartalet uppgick till -4 207 TSEK (-7 706), en förbättring med 3 499 TSEK. Kassaflödet från den löpande verksamheten för helåret uppgick till -13 365 TSEK (-14 896), en förbättring med 1 531 TSEK

Nyckeltal och aktiedata

Nyckeltal

	okt - dec		jan - dec	
	2019	2018	2019	2018
Koncernen (TSEK)				
Nettoomsättning	5 557	1 629	12 107	10 771
Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA)	6 159	-2 304	-858	-6 030
Rörelseresultat	5 986	-2 615	-1 552	-7 275
Rörelsemarginal, %	96,5	neg.	neg.	neg.
Resultat före skatt	5 520	-2 815	-2 859	-8 117
Periodens resultat	5 520	-2 815	-2 859	-8 117
Avkastning på eget kapital, %	15,8	neg.	neg.	neg.
Soliditet, %	65,7	80,7	65,7	80,7
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 207	-7 706	-13 365	-14 896
Medelantalet medarbetare	6	6	5	6

Aktiedata

	okt - dec		jan - dec	
	2019	2018	2019	2018
Resultat per aktie, SEK	0,22	-0,16	-0,13	-0,60
Eget kapital per aktie, SEK	1,23	1,37	1,23	1,37
Börskurs vid periodens slut, SEK	1,30	1,95	1,30	1,95
Genomsnittligt antal aktier (tusental) ¹	24 777	17 455	22 300	13 632
Antal aktier vid periodens slut (tusental) ¹	28 365	20 267	28 365	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 3).

Nyckeltal - kvartalsöversikt

	okt - dec	juli - sep	apr - juni	jan - mar	okt - dec
	2019	2019	2019	2019	2018
Koncernen (TSEK)					
Nettoomsättning	5 557	1 645	2 812	2 093	1 629
Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA)	6 159	-2 240	-2 372	-2 405	-2 304
Rörelseresultat	5 986	-2 413	-2 546	-2 579	-2 615
Rörelsemarginal, %	96,5	neg.	neg.	neg.	neg.
Resultat före skatt	5 520	-2 832	-2 664	-2 883	-2 815
Periodens resultat	5 520	-2 832	-2 664	-2 883	-2 815
Avkastning på eget kapital, %	15,8	neg.	neg.	neg.	neg.
Soliditet, %	65,7	67,4	75,5	78,7	80,7
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 207	-3 100	-2 556	-3 503	-7 706
Medelantalet medarbetare	6	5	5	5	6

Lars Liljeholm, LightAirs VD, kommenterar

”LightAir har under det fjärde kvartalet ökat försäljningen till 6,4 MSEK inklusive CellFlow-försäljningen, en ökning med 152 procent jämfört med 2,5 MSEK i tredje kvartalet och med 291 procent jämfört med 1,6 MSEK i fjärde kvartalet föregående år. LightAirs försäljning under andra halvåret 2019 har ökat med 181 procent jämfört med andra halvåret 2018 och med 82 procent jämfört med första halvåret 2019. Försäljningstrenden fortsätter öka och första kvartalet 2020 inleds med att LightAir har fått ett påtagligt ökat intresse från asiatiska distributörer med order på 8,5 MSEK från främst Kina, Hongkong och Taiwan. Ett av skälen till detta är den pågående snabba spridningen av Coronavirus. En tidigare publicerad forskningsstudie från Karolinska Institutet påvisar att LightAirs IonFlow-teknologi kraftigt reducerar luftburen smittspridning genom att oskadliggöra smittsamma virus redan i luften. LightAir intensifierar nu information och marknadsföring mot konsumenter och distributörer, främst i Asien men även i Europa och USA.

”LightAirs försäljning under andra halvåret 2019 har ökat med 181 procent jämfört med andra halvåret 2018 och med 82 procent jämfört med första halvåret 2019.”

Som meddelats tidigare startades under 2019 en översyn och utveckling av affärsstrategier, affärsmodeller och affärsplan med bearbetning och utvärdering av olika affärs- och kassaflödesscenarier. Avsikten är att inrikta LightAir mot en högre ambitionsnivå, ökat tempo och fokus på försäljning och marknadsanpassad produktutveckling.

Mot bakgrund av den utökade verksamheten och den väsentligt förstärkta potentialen efter förvärvet av CellFlow East, inkluderande lanseringen av de två första produkterna samt det ökade intresse för IonFlow-produkterna, har jag och den nya företagsledningen intensifierat och fördjupat arbetet med affärsutvecklingen med sikte på att i huvudsak vara klara under första kvartalet.

Förutsättningarna för försäljning och kassaflöden har förbättrats påtagligt under första kvartalet, vilket nu utvärderas noggrant för att ligga som grund för affärsplanen. Avsikten är att i god tid före planerad årsstämma i maj 2020 presentera huvuddragen och de finansiella förutsättningarna samt styrelsens förslag för den fortsatta verksamheten.

Genomförandet är redan i sin uppstartsfas mot ett mer effektivt försäljningsarbete inom ett par segment där samtidigt en förstärkning av personalstyrkan planeras under andra kvartalet 2020.

Vi ser nu en ökad möjlighet att få marknaden att förstå viktiga fördelar med våra produkter baserade på den unika IonFlow-teknologin. Detta bekräftas av den Corona-virusepidemi som för tillfället utbreder sig med utgångspunkt från Kina och spridning runt om i världen. Så vitt vi känner till finns det inget annat bevis liknande forskningsstudien från Karolinska Institutet. Vi ser redan effekterna och förstärker nu marknadsföring och försäljning vilket även innefattar luftrenare med vår nyligen introducerade CellFlow-teknologi, som också använder viss jonisering. Allt för att möta en ökad efterfrågan och fortsätta att expandera verksamheten.

LightAir har redan etablerade distributörer i flera länder i Asien, främst Kina med närområden. Eftersom Coronaviruset nu

har en oroväckande snabb spridningstakt i främst Asien, har efterfrågan på olika former av lösningar ökat väsentligt. Coronavirus är, liksom influensavirus, luftburet och uppenbart mycket smittsamt.

Sedan september då LightAir lanserade det unika erbjudandet Health+ har vi erhållit ett väldigt positivt gensvar från marknaden. Health+ är ett koncept för renare luft via prenumeration där de två patenterade teknologierna CellFlow och IonFlow samverkar i olika kommersiella miljöer. Genom Health+ tillhandahåller LightAir ett kostnadseffektivt komplement till befintlig ventilation, en enkel 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 förutsättningar för minskad sjukfrånvaro och resulterar i kostnadsbesparingar för kommuner, skolor, arbetsgivare med flera.

Lanseringen av AgroPro inom segmentet agrikultur har initialt testats i miljöer för främst travhästar. Effekten av produkten som är specialanpassad med hänsyn tagen till dessa krävande miljöer har mottagits med gott resultat. AgroPro som skyddar mot smittspridning av virus med mera är lämplig för de flesta förekommande verksamheter av djuruppfödning. LightAir kommer att bearbeta denna marknad, både på egen hand och med samarbetspartners.

LightAir befinner sig nu i en expansiv fas där högre kompetens- och erfarenhetsnivå får verka i en dynamisk miljö för att förstärka den positiva försäljningstrend som tog fart under fjärde kvartalet 2019. Vi arbetar mer fokuserat med "premium-distributörer" för att uppnå en stabil försäljning med växande potential på flera europeiska marknader men framförallt i Asien. Produktsortimentet har förstärkts och kommer att stöttas av ett nytt kommunikationspaket som förtydligar



LightAirs erbjudande, budskap och vision till marknaden.

Som tidigare styrelseordförande och ny VD för LightAir så ser jag stora möjligheter att nå ut till de som har behov av våra produkter. Jag är mycket tacksam för förtroendet jag fått att få leda detta innovativa bolag där vi med gemensamma ansträngningar från medarbetare, styrelse och ägare arbetar hängivet för att nå de mål vi alla anser är möjliga. Jag är också stolt över vad det nya teamet på LightAir har lyckats åstadkomma på kort tid. Vi har lyckats med att ytterligare öka en tidigare positiv försäljningstrend med inriktning mot en mer stabil tillväxt. Detta är till stor del tack vare LightAirs IonFlow-teknologi som i en stor forskningsstudie visat sig oskadliggöra luftburet virus. Detta är ett högst aktuellt ämne med tanke på Coronavirusets framfart. Ytterligare en fördel för LightAir framöver är CellFlow-produkterna som med sin kapacitet, flexibilitet och skalbarhet är mycket konkurrenskraftiga inom många marknadssegment."

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 virusmitta, 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 smittsamma 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

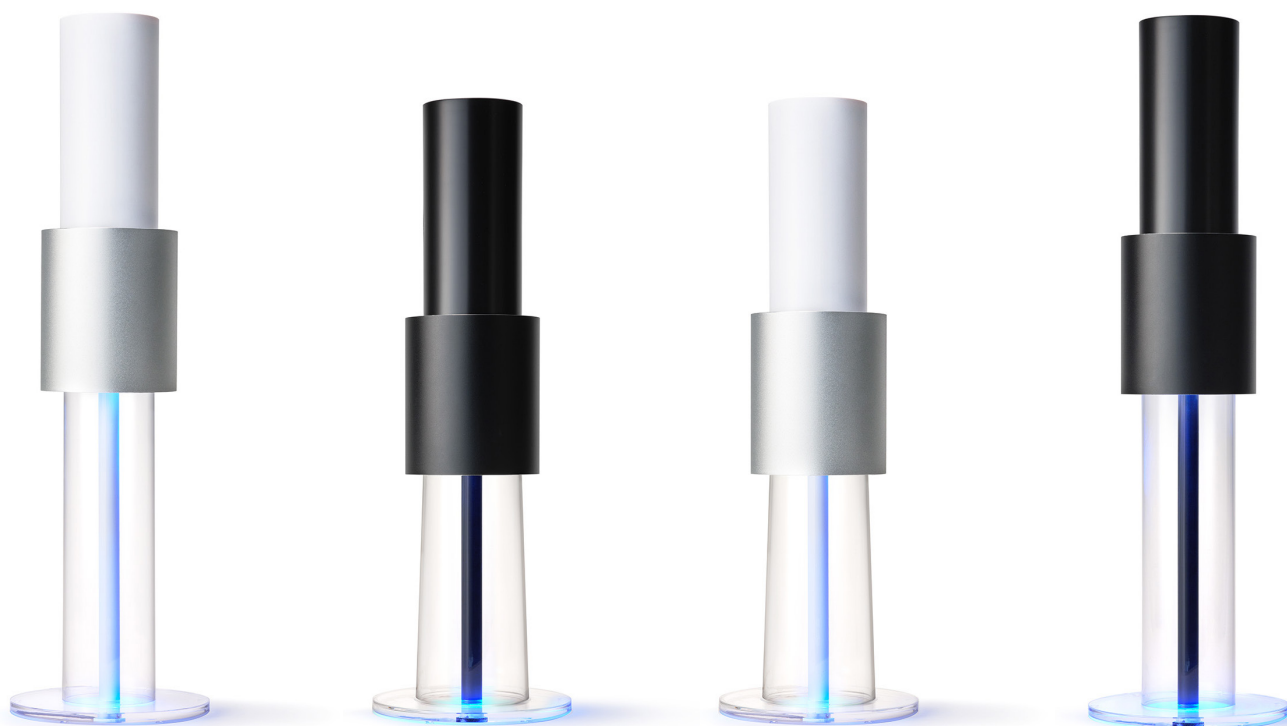
LightAirs teknologier möjliggör produkter som renar luften från de mest hälsovådliga partiklarna, det vill säga de allra minsta partiklarna, som dessutom utgör mer än 90 procent av samtliga partiklar i normal inomhusluft. Några av de hälsoproblem som luftföroreningar orsakar är hjärt- och kärlsjukdomar, 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 elva år vilket underlättar när nya produkter ska sättas i produktion.

Under 2019 startades en omfattande översyn av affärsmodell, försäljningsnätverk och LightAirs väg till konsument. Denna utveckling av strategi och affärsmodell är i sina huvuddrag klar vilket bland annat innebär ett intensifierat samarbete med utvalda premium-distributörer samt ett förstärkt fokus på försäljning inom e-handel. LightAir kommer även 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 produkter med konkurrenskraftiga egenskaper och fördelar, 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 Professional. 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 distribu-

törerna, men framförallt genom att knyta till sig nya distributörer med erfarenhet av försäljning 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 smittoriskerna 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/handelsmarknad/kottmjolkochagg/marknadenforkottmjolkochagg/slaktadetamdjur.4.781a7ea1572e8ed2496dbed.html>
3. <https://www.jordbruksverket.se/download/18.627722c3162be21b148cb83b/1523958310480/Marknadsrapport%20matf%C3%A5gel%202018.pdf>



LightAir framåt

Förstärkningar inom försäljningsnätverk

I försäljningsnätverket förs ett flertal dialoger med nya presumtiva partners både i distributörsled och återförsäljarled på utvalda marknader. Några inarbetade distributörer har uppgraderats till Premium-distributörer där ett närmare samarbete försäljnings- och marknadsmässigt utvecklats för att stärka positioneringen. Under 2020 kommer även ett arbete läggas ner på att skapa försäljning på nya marknader. Med den nya och utökade produktportföljen för såväl konsument som kommersiella sektorn är LightAir väl förberedda för denna utmaning. Fokus och resurser kommer att prioriteras på marknader med hög tillväxtpotential inom luftrening och där LightAir också kan nå en stabil växande försäljning.

Lansering CellFlow konsumentserie

Under slutet av 2019 lanserades CellFlow Mini 100 som är en konsumentprodukt skapad ur teknologin från vår Professional-serie. CellFlow Mini 100 erbjuder effektiv luftrening och kapacitet för mindre utrymmen med betydligt lägre energiförbrukning, driftskostnader och ljudnivå än befintliga konkurrenter. Lanseringen skedde först via distributörsnätverk på den kinesiska konsumentmarknaden för att sedan fortsätta i Europa. Under 2020 kommer vi att fortsätta lanseringen av Mini 100 på flertalet marknader runt om i världen som exempelvis Taiwan, Hongkong och USA.

Nylansering Kina

Konsolideringen av LightAirs varumärkesportfölj innebär att bolaget nylanserades under varumärket LightAir på den kinesiska marknaden. Nyetableringen av varumärket skedde i samband med lanseringen av

CellFlow-serien för konsumentmarknaden samt med den nya uppdaterade IonFlow-serien (även benämnd IonFlow 2.0). Under 2020 kommer arbetet med att bygga ut återförsäljarnätverket såväl online som offline att vara av stor betydelse. Under andra halvåret planeras även en lansering av CellFlow-Professionalserien som är utvecklad för den kommersiella sektorn och kommer därmed att tillföra ytterligare möjligheter.

Lansering Health+

LightAir lanserades under 2019 det unika erbjudandet Health+, renare luft via prenumeration för den kommersiella sektorn och då med fokus på kontor och skolor. Genom Health+ tillhandahåller LightAir en kostnadseffektiv lösning för reduktion av smittspridning och levererar samtidigt ren luft i praktiken fri från bland annat pollen, mögelsporer och trafikföroreningar. Health+ uppskattas medverka till en reducerad sjukfrånvaro på arbetsplatser med upp till 20 procent. LightAir har tillsammans med sina samarbetspartner erhållit ett positivt mottagande av detta koncept och antalet prenumerationer ökar stadigt.

E-handel

I takt med den ökade handeln från konsumentmarknaden via digitala plattformar så har LightAir beslutat sig för att förstärka kunskap och kapacitet inom detta segment. Avsikten är att tillsätta resurser för att intensifiera försäljningen från den egna hemsidan samt de e-handels-plattformar som används på utvalda marknader. Genom att investera i interna resurser ser vi att vi kommer att kunna nå ut till många fler presumtiva kunder på ett kostnadseffektivt sätt. I ett globalt perspektiv så sker mer än 70 procent av försäljning i konsumentsektorn via de digitala plattformarna.

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 fjärde kvartalet

LightAirs två största aktieägare Göran Wikström och Alted AB som kontrollerar 18,75 procent respektive 11,16 procent, totalt 29,92 procent av det totala antalet röster och aktier i bolaget, träffade avtal om en kredit på 3,7 MSEK under tredje kvartalet. Under fjärde kvartalet utökades krediten till 5,5 MSEK. Krediten löper med fem procents årlig ränta och avsikten är att reglera krediten snarast möjligt i anslutning till en mer permanent finansieringslösning.

LightAir förvärvade den 30 december 2019 resterande 49 procent av intresseföretaget LightAir CellFlow East AB ("CellFlow East") samt utökade licenser och rättigheter avseende territorier, exklusivitet och produktkategorier (not 2). LightAir har därmed förstärkt potentialen påtagligt för såväl omsättning som resultat och värdeökning.

Väsentliga händelser efter fjärde kvartalets utgång

LightAir har bytt verkställande direktör under januari 2020. Styrelsen i LightAir beslutade under fjärde kvartalet efter överenskommelse med dåvarande VD Mikael Pérez att utse dåvarande styrelseordförande Lars Liljeholm till ny verkställande direktör. Bytet av verkställande direktör har skett den 16 januari 2020 och Mikael Pérez står till bolagets förfogande i erforderlig omfattning till maj 2020. Styrelsen har till ny ordförande utsett styrelseledamoten Bengt Holmqvist.

LightAir ser kraftigt ökad efterfrågan på sina luftrenare från ett Coronavirusdrabbat Asien. LightAir har fått ett påtagligt ökat intresse från asiatiska distributörer med order på 8,5 MSEK från främst Kina, Hongkong och Taiwan. Ett av skälen till detta är den pågående snabba spridningen av Coronavirus. En tidigare publicerad forskningsstudie från Karolinska Institutet, påvisar att LightAirs IonFlow-teknologi kraftigt reducerar luftburen smittspridning genom att oskadliggöra smittsamma virus redan i luften. LightAir intensifierar nu information och marknadsföring mot konsumenter och distributörer, främst i Asien men även i Europa och USA.

Som meddelats tidigare startade under 2019 en översyn och utveckling av affärsstrategier, affärsmodeller och affärsplan med bearbetning och utvärdering av olika affärs- och kassaflödesscenarion. Avsikten är att inrikta LightAir mot en högre ambitionsnivå, ökat tempo och fokus på försäljning och marknadsanpassad produktutveckling.

Mot bakgrund av den utökade verksamheten och potentialen efter förvärvet av CellFlow East, inkluderande lanseringen av de två första produkterna samt det ökade intresset för IonFlow-produkterna, har den nya företagsledningen intensifierat och fördjupat arbetet med affärsutvecklingen med sikte på att i huvudsak vara klara under första kvartalet.

Förutsättningarna för försäljning och kassaflöden har förbättrats påtagligt, vilket nu utvärderas noggrant för att ligga som grund för affärsplanen. Avsikten är att i god tid före planerad årsstämma i maj 2020 presentera huvuddragen och de finansiella förutsättningarna samt styrelsens förslag för den fortsatta verksamheten.

Nettoomsättning och resultat

Fjärde kvartalet

Nettoomsättningen för fjärde kvartalet uppgick till 5 557 TSEK (1 629). Försäljning av CellFlow-produkter som genomförs av LightAir men redovisas av intresseföretagen, uppgick till 816 TSEK (0). Hela försäljningen härrörde till CellFlow East. Inklusive denna försäljning uppgick försäljningen för fjärde kvartalet till 6 373 TSEK (1 629). Övriga rörelseintäkter om 646 TSEK (665) avser fakturerade kostnader avseende intresseföretagens verksamhet, varav försäljning och marknadsföring om 502 TSEK (0) och produktutveckling om 144 TSEK (665).

Rörelseresultatet för fjärde kvartalet uppgick till -5 986 TSEK (-2 615). Förbättringen med 8 601 TSEK avser en omvärdering av den tidigare intresseföretagsandelen vid förvärvet av CellFlow East samt något högre rörelsekostnader exklusive kostnader fakturerade till intresseföretagen.

Helåret

Nettoomsättningen för helåret uppgick till 12 107 TSEK (10 771). Försäljning av CellFlow-produkter som genomförs av LightAir men redovisas av intresseföretagen, uppgick till 1 702 TSEK (0). Hela försäljningen härrörde till CellFlow East. Inklusive denna försäljning uppgick försäljningen för helåret till 13 809 TSEK (10 771). Övriga rörelseintäkter om 3 372 TSEK (1 953) avser fakturerade kostnader avseende intresseföretagens verksamhet, varav försäljning och marknadsföring om 1 244 TSEK (0) och produktutveckling om 2 128 TSEK (1 162), samt erhållet skadestånd om 0 TSEK (791) genom förlikning med ett företag som under 2013 och 2014 har levererat felaktiga elektroniska komponenter.

Rörelseresultatet för helåret uppgick till -1 552 TSEK (-7 275). Förbättringen med 5 723 TSEK förklaras främst av en omvärdering av den tidigare intresseföretagsandelen vid

förvärvet av CellFlow East (not 2) 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 34 832 TSEK (27 714). Soliditeten uppgick till 65,7 procent (80,7). Koncernens likvida medel uppgick till 1 608 TSEK (10 864).

Utöver likvida medel har koncernen vid årets utgång en beviljad checkräkningskredit om 2 000 TSEK (2 000), varav utnyttjat belopp var 2 034 TSEK (0).

Kassaflöde

Fjärde kvartalet

Kassaflödet från den löpande verksamheten för fjärde kvartalet uppgick till -4 207 TSEK (-7 706). Förbättringen jämfört med motsvarande kvartal föregående år är 3 499 TSEK och avser framförallt lägre kassaflöde från verksamheten vilket motverkats av en lägre ökning i kapitalbindning.

Helåret

Kassaflödet från den löpande verksamheten för helåret uppgick till -13 365 TSEK (-14 896). Förbättringen jämfört med föregående år är 1 531 TSEK och har samma förklaringar som för fjärde kvartalet.

Det negativa kassaflödet från investeringsverksamheten för helåret, -1 413 TSEK (-279), avser framförallt investering i intresseföretag före förändringen till koncernbolag. Det positiva kassaflödet från finansieringsverksamheten för helåret, 5 523 TSEK, avser i huvudsak utnyttjad kredit från bolagets två största aktieägare. Det positiva kassaflödet från finansieringsverksamheten för föregående år, 23 654 TSEK, avser nyemission och erhållande av konvertibelt lån. Helårets kassaflöde uppgick till -9 256 TSEK (8 479).

Investeringar och produktutveckling

Investeringar i inventarier under helåret 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 helåret 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 var till utgången av 2019 delägare i två bolag för att utveckla och kommersialisera CellFlow-teknologin; CellFlow East och LightAir CellFlow West AB ("CellFlow West"). Genom förvärvet av den resterande andelen i CellFlow East den 30 december 2019 blev bolaget ett helägt koncernbolag (not 2). CellFlow East har således under 2019 redovisats som intresseföretag och vid årets utgång redovisats som koncernbolag endast i koncernens balansräkning. CellFlow West redovisas fortsatt som intresseföretag i

koncernen. CellFlow-bolagen 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 1 702 TSEK (0). Fakturerade kostnader av LightAir avseende intresseföretagens verksamhet uppgick till 3 372 TSEK (1 162), varav försäljning och marknadsföring 1 244 TSEK (0) och produktutveckling 2 128 (1 162). Utgifter för produktutveckling har till största del aktiverats i balansräkningen. Resultatet från intresseföretagen, -916 TSEK (-92), motsvarar koncernens andel av deras resultat. Koncernens andelar i intresseföretaget CellFlow West uppgick till 117 TSEK (143) vid årets utgång. På intresseföretaget CellFlow West hade koncernen vid årets utgång långfristiga fordringar om 1 301 TSEK (1 301) redovisade som finansiella anläggningstillgångar, och kortfristiga fordringar om 44 TSEK (44). Alla koncernens transaktioner med intresseföretagen har skett på marknadsmässiga villkor.



LightAir-aktien

Aktiekapitalet, inklusive ej registrerat aktiekapital avseende förvärvet av LightAir CellFlow East AB, uppgick vid årets utgång till 42 548 221,50 SEK (30 400 293,00, exklusive ej registrerat aktiekapital den 31 december 2018 för konvertibelt lån), fördelat på 28 365 481 aktier, envar med ett kvotvärde om 1,50 SEK. LightAirs aktie är listad på Nordic SME Sweden (Nordic Growth Market NGM AB). Den 31 december 2019 var aktiekursen 1,30 SEK och det totala marknadsvärdet uppgick till 36,9 MSEK.

Medarbetare

Medelantalet medarbetare under helåret var 5, att jämföra med 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.



Genom förvärvet av den resterande andelen i det tidigare intresseföretaget CellFlow East den 30 december 2019 blev bolaget ett helägt koncernbolag. CellFlow East ingår således som koncernbolag endast i koncernens balansräkning per den 31 december 2019 och inte i koncernens resultaträkning och

kassaflödesanalys för 2019. Not 2 innehåller en mer fullständig beskrivning av förvärvet.

Förslag på utdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning utgår för räkenskapsåret 2019.

Kommande rapporttillfällen

Årsredovisning 2019

Delårsrapport januari – mars 2020

Delårsrapport januari – juni 2020

Bokslutskommuniké januari – december 2020

April 2020

28 maj 2020

28 augusti 2020

25 februari 2021

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

För ytterligare information kontakta:

Lars Liljeholm, VD, 0708-28 61 96, lars.liljeholm@lightair.com

Martin Eliasson, Ekonomichef, 0766-36 94 90, martin.eliasson@lightair.com



Koncernens resultaträkning i sammandrag

TSEK	okt - dec		jan - dec	
	2019	2018	2019	2018
Nettoomsättning	5 557	1 629	12 107	10 771
Övriga rörelseintäkter	646	665	3 372	1 953
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-5 106	-922	-10 609	-6 735
Övriga externa kostnader	-2 887	-2 144	-9 244	-6 971
Personalkostnader	-2 555	-1 532	-6 988	-5 048
Avskrivningar av immateriella tillgångar	-173	-311	-694	-1 245
Omvärdering tidigare intresseföretagsandel (not 2)	10 504	-	10 504	-
	-217	-4 909	-17 031	-19 999
Rörelseresultat	5 986	-2 615	-1 552	-7 275
Resultat från finansiella poster				
Resultat från andelar i intresseföretag	-398	0	-916	-92
Ränteintäkter och liknande resultatposter	-7	-1	30	147
Räntekostnader och liknande resultatposter	-61	-199	-421	-897
Resultat från finansiella poster	-466	-200	-1 307	-842
Resultat före skatt	5 520	-2 815	-2 859	-8 117
Skatt på periodens resultat	-	-	-	-
Periodens resultat	5 520	-2 815	-2 859	-8 117

Koncernens balansräkning i sammandrag

TSEK	2019-12-31	2018-12-31
Anläggningstillgångar		
Immateriella tillgångar	34 202	1 282
Finansiella anläggningstillgångar	5 606	7 165
Summa anläggningstillgångar	39 808	8 447
Omsättningstillgångar		
Varulager	5 303	6 074
Kortfristiga fordringar	6 314	8 966
Likvida medel	1 608	10 864
Summa omsättningstillgångar	13 225	25 904
Summa tillgångar	53 033	34 351
Eget kapital		
Bundet eget kapital	48 797	34 608
Fritt eget kapital	-13 965	-6 894
Summa eget kapital	34 832	27 714
Avsättningar	3 590	1 421
Långfristiga skulder	6 578	-
Kortfristiga skulder	8 033	5 216
Summa eget kapital och skulder	53 033	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				-2 859	-2 859
Balanserade utgifter för produktutveckling		5 981	-5 981		0
Transaktioner med ägare:					
- konvertibelt lån (not 3)	134		168		303
- emissionskostnader			-15		-15
- förvärv av dotterbolag (not 2)	8 074		1 615		9 689
Eget kapital 2019-12-31	42 548	6 249	65 907	-79 873	34 832

Koncernens kassaflödesanalys

	okt - dec		jan - dec	
TSEK	2019	2018	2019	2018
Den löpande verksamheten				
Resultat före skatt	5 520	-2 815	-2 859	-8 117
Omvärdering tidigare intresseföretagsandel (not 2)	-10 504	0	-10 504	0
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	2 767	1 121	4 083	2 066
Betald skatt	-	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-2 217	-1 694	-9 280	-6 051
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Förändring av varulager	-858	-1 140	771	39
Förändring av fordringar	-931	-1 479	-6 447	-1 599
Förändring av kortfristiga skulder	-201	-3 393	1 591	-7 285
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 207	-7 706	-13 365	-14 896
Investeringsverksamheten				
Förvärv (-)/Avyttring (+) av finansiella tillgångar	-43	-279	-1 437	-279
Förvärv av dotterbolag	24	-	24	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-19	-279	-1 413	-279
Finansieringsverksamheten				
Konvertibelt lån	0	0	0	8 070
Lån från aktieägare	4 430	-	5 538	-
Nyemission	0	19 773	0	19 773
Emissionskostnader	0	-4 189	-15	-4 189
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	4 430	15 584	5 523	23 654
Periodens kassaflöde	204	7 599	-9 256	8 479
Likvida medel vid periodens början	1 404	3 265	10 864	2 385
Likvida medel vid periodens slut	1 608	10 864	1 608	10 864

Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

	okt - dec		jan - dec	
TSEK	2019	2018	2019	2018
Nettoomsättning	3 112	652	5 812	2 986
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-2 728	-570	-4 273	-2 272
Personalkostnader	-1 436	-597	-3 973	-2 293
	-4 164	-1 167	-8 246	-4 565
Rörelseresultat	-1 052	-515	-2 434	-1 579
Resultat från finansiella poster				
Räntekostnader och liknande resultatposter	-32	-202	-339	-808
Resultat från finansiella poster	-32	-202	-339	-808
Resultat före skatt	-1 084	-717	-2 773	-2 387
Skatt på periodens resultat	-	-	-	-
Periodens resultat	-1 084	-717	-2 773	-2 387



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

TSEK	2019-12-31	2018-12-31
Anläggningstillgångar		
Finansiella anläggningstillgångar	47 628	47 628
Summa anläggningstillgångar	47 628	47 628
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar	50 623	27 673
Likvida medel	106	7 002
Summa omsättningstillgångar	50 729	34 675
Summa tillgångar	98 357	82 303
Eget kapital		
Bundet eget kapital	42 548	34 340
Fritt eget kapital	45 328	46 332
Summa eget kapital	87 876	80 672
Avsättningar	2 173	-
Långfristiga skulder	5 538	-
Kortfristiga skulder	2 770	1 631
Summa eget kapital och skulder	98 357	82 303

Not 1. Redovisningsprinciper

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

Not 2. Förvärv av dotterbolag samt av utökade licenser och rättigheter

LightAir förvärvade den 30 december 2019 49 procent av LightAir CellFlow East AB ("CellFlow East") samt utökade licenser och rättigheter avseende territorier, exklusivitet och produktkategorier kopplade till bolagets verksamhet. Köpeskillingen för aktierna i CellFlow East betalades genom en apportemission av 5 382 760 aktier i LightAir till ett värde om 9 689 TSEK och för utökade licenser och rättigheter genom en revers om 2 000 TSEK att betalas genom månatliga betalningar på 80 TSEK under 25 månader.

Efter december 2021 ska en rörlig tilläggsköpskillning utgå motsvarande 5 procent aktier i LightAir av vid tillfället totala antalet utestående aktier. Apportemissionen ska beslutas på extra bolagsstämma i början av 2022. Tilläggsköpeskillingen hänför sig till att vissa villkor har uppfyllts avseende ett liknande förvärv av intresseföretaget LightAir CellFlow West AB (Nordamerika). Dessutom ska vissa villkor ha uppfyllts relaterade till exklusivitet och möjligheter att underlicensiera, alternativt att samtliga relevanta patent har överlåtits. Därtill ska försäljning av produkter från CellFlow-teknologin ha uppgått till minst 30 MSEK för hela perioden 2020 - 2021.

LightAir ägde sedan tidigare 51 procent av CellFlow East (Världen, förutom Nordamerika) och redovisade det som intresseföretag på grund av aktieägaravtal. Vid ett stegvis förvärv ska tidigare eget-kapitalandelar i det förvärvade bolaget justeras till verkligt

värde och alla vinster och förluster som uppkommer till följd av detta redovisas över resultaträkningen. Till följd av detta redovisas i rörelseresultatet en vinst om 10,5 MSEK avseende den tidigare intresseföretagsandelen i CellFlow East då LightAir under fjärde kvartalet ökade sitt ägande till 100 procent och därmed erhölet ett bestämmande inflytande i CellFlow East varmed detta bolag konsolideras som ett dotterbolag från den 30 december 2019.

Förändringen av CellFlow East från intresseföretag till koncernbolag vid årets utgång har också inneburit att koncernens finansiella anläggningstillgångar och kortfristiga fordringar minskat med 2,1 respektive 9,1 MSEK och dess immateriella rättigheter ökat med 12,4 MSEK då koncernen före förvärvet av den resterande andelen i CellFlow East hade motsvarande fordringar på bolaget vilka till stor del använts för finansiering av produkt-, försäljnings- och marknadsutveckling av CellFlow-produkter.

Förvärvsanalysen avseende CellFlow East är som följer:

Immateriella tillgångar	12 442
Omsättningstillgångar	1 450
Långfristiga skulder	-1 040
Kortfristiga skulder	-14 251
Netto identifierbara tillgångar och skulder	-1 399
Avgår verkligt värde på tidigare ägd andel	-10 084
Värde på förvärvade immateriella tillgångar	21 172
Köpeskillning	9 689

Intäkter och resultat hänförligt till förvärvat bolag

Då förvärvet genomfördes vid räkenskapsårets utgång, har förvärvat bolag inte bidragit med någon nettoomsättning eller

nettoresultat för 2019. Om förvärvet ägt rum den 1 januari 2019, bedömer ledningen att förvärvat bolag skulle bidragit till koncernens nettoomsättning under perioden 1 januari – 31 december 2019 med 1,7 MSEK och till koncernens nettoresultat med -0,8 MSEK.

Kassaflödespåverkan

Effekten på koncernens kassaflöde består av en förvärvad kassa om 24 TSEK då köpeskillingen inte erlagts kontant. Inga andra betydande förvärvsrelaterade kostnader förekommer.

Not 3. 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. Konverteringen mot utbyte av nya aktier registrerades i juni 2019 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 helåret avser upplupen ränta, 302 603,42 SEK, som under året har redovisats som en ökning av bundet eget kapital med 134 292 SEK och av fritt eget kapital med 168 311,42 SEK.

Not 4. Transaktioner med närstående

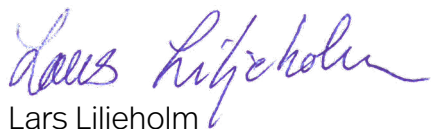
Transaktioner med närstående sker på marknadsmässiga villkor och all verksamhet är konkurrensutsatt. Transaktioner med intresseföretag beskrivs ovan. Q-Plast AB, helägt av Peter Holmberg, styrelseledamot i bolaget, har under helåret erhållit ersättning från LightAir om 560 TSEK för arbete med produktutveckling och produktvård. Selectus AB, helägt av Bengt Holmqvist, styrelseordförande i bolaget, har under helåret erhållit ersättning från LightAir om 150 TSEK för arbete med juridik och affärsutveckling kring CellFlow-konceptet.

Not 5. Eventualförpliktelser

Det finns inga förpliktelser av väsentlig karaktär.

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

Stockholm den 27 februari 2020



Lars Liljeholm
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 SME Sweden (Nordic Growth Market NGM AB) under kortnamnet LAIR.

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

support@lightair.com www.lightair.com



LightAir