

LifeClean presenterar resultatet från en strategisk översyn

Styrelsen för LifeClean International AB ("LifeClean" eller "Bolaget") informerar idag om resultatet från en strategisk översyn för att maximera Bolagets intäktspotential. Bolagets Go-to-Market strategi har förtydligats och en ny säljorganisation ska byggas upp. Befintliga kundavtal har utvärderats i syfte att bedöma värdet på kort och lång sikt. Koncernstrukturen har setts över. Även förutsättningarna för fortsatt notering har analyserats.

Styrelsen i LifeClean har genomfört en strategisk översyn. Syftet med översynen har varit att säkerställa att kapitalet som inkommer genom den kommunicerade företrädesemissionen förvaltas på ett gynnsamt sätt och därmed ger Bolaget ökade försäljningsintäkter. Översynen spänner över ett flertal områden och presenteras under i) Go to Market strategi, ii) Avtal med Hammar Limited för den Kinesiska agri-marknaden iii), Kempartner Ocean AB, iv), Förutsättning för fortsatt notering av moderbolaget

i) Go to Market strategi

LifeCleans produkter har väsentliga fördelar gentemot etablerade konkurrerande produkter. Samtidigt bedöms marknaden vara mycket stor. På de marknader där LifeClean etablerats ser vi mycket hög kundnöjdhet. Den norska marknaden är ett bevis för detta och ska visa vägen framåt för LifeClean. Styrelsen står fast vid tidigare val av strategiska affärsområden. LifeClean ska fortsätta växa inom sjukvårdssektorn (Health), djuruppfödning (Agri) samt inom PFAS-sanering (PFAS). Utöver dessa tre områden utvecklas parallellt, tillsammans med potentiella kunder, även lösningar för sanering av processvatten vilket inrättas under affärsområdet PFAS.

LifeClean har historiskt sett allokerat säljresurser för bearbetning av slutkund inom samtliga affärsområden och inom en obegränsad geografisk marknad. Detta arbete har inte varit utan nytta. Bolaget har vunnit bekräftelse på produktens förväntade funktion utanför labbmiljö och samtidigt genererat nöjda användare. För att få maximal utväxling från försäljningsinsatserna har Styrelsen beslutat att Bolaget nu är redo för att omprioritera och omgruppera resurserna till bearbetning av lokala och globala distributörer samt återförsäljare. I Norge har denna samarbetsform visat sig vara mycket effektiv och gynnsam för Bolaget genom avtal med PartnerMed (www.partnermed.no/) som bearbetar samtliga affärsområden på hela den norska marknaden. Liknande avtal har tecknats med Arxada för distribution i Europa inom sjukvård och djurhållning. Diskussioner pågår, i ett tidigt skede, med liknande stora aktörer för samtliga affärsområden inom såväl utanför Europa.

För att lyckas med detta arbete krävs rätt kompetenser och tillförsel av resurser. Det är ytterst av den anledningen som Bolaget idag kommunicerat att Styrelsen beslutat att genomföra en nyemission av aktier med företrädesrätt för Bolagets befintliga aktieägare om 50 MSEK. Bolaget har erhållit teckningsförbindelser motsvarande 90 procent av Företrädesemissionen. Styrelsen har även beslutat att föreslå att extra bolagsstämma bemyndigar styrelsen att, i den mån styrelsen finner det lämpligt, besluta om en utökningsemission om upp till 15 MSEK i syfte att

möjliggöra ytterligare kapitaltillskott och tillgodose att de investerare som ingått teckningsförbindelser, kan vid eventuell överteckning i Företrädesemissionen, erhålla tilldelning. Medel från emissionen ska användas för att från grunden bygga upp en stark och professionell intern försäljnings- och produktorganisation med gedigen, teknisk samt internationell erfarenhet från liknande verksamhet. I emissionen väntas Bolaget, genom teckningsåtaganden, få in ett flertal starka aktieägare med globala kontaktnät vilka också kommer att bidra till Bolagets uppbyggnad av ett professionellt försäljningsteam. Bolaget har under det gångna året förberett verksamheten genom tydliga prioriteringar och kraftig minskning av icke direkt säljdrivande kostnader. Därmed kommer effekten av emissionslikviden förstärkas avsevärt när ett nytt starkt och professionellt sälj- och produktteam byggs upp.

Styrelsen har även gett Bolaget i uppdrag att på bred front lansera den licensieringsmodell som utvecklats under 2025. Modellen är avsedd för marknader utanför Europa och bygger i all enkelhet på avtal där en samarbetspartner erhåller rättigheten att själva producera och sälja i en definierad geografisk region mot ersättning i form av licensavgifter och royalty.

Uppdatering affärsområde HealthCare: LifeClean utvecklades primärt för sjukvårdssektorn som så kallad "High Level Disinfectant", med kapacitet att effektivt eliminera samtliga mikroorganismer. Healthcare är det område där Bolaget varit verksamt under längst tid. Bolaget har byggt upp ett framgångsrikt samarbete med PartnerMed i Norge, där majoriteten av sjukhusen använder LifeClean. Samtidigt finns det en betydande intäktspotential att vidareutveckla affären i Norge till ytdesinfektion. Utöver det samarbetet med PartnerMed har Bolaget även återkommande försäljning till sjukhus i Saudiarabien via NUPCO som är den saudiarabiska statens centraliserade upphandlingsbolag. Flertalet distributörer utanför Europa har visat intresse och diskussioner pågår men är i ett tidigt stadiet.

Lansering i Europa kommer ske genom Arxada, en globalt ledande aktör inom specialkemi. Lanseringsarbetet pågår och Bolaget förväntar sig att inom snar framtid erhålla en första order från Arxada. Därefter bedömer styrelsen att affären successivt kommer att växa under kommande år, i takt med att Arxadas nätverk och kunder vinner upphandlingar inom sjukvården runt om i Europa. Ett flertal nya möjligheter i samarbetet har identifierats, såväl utökat "scope" inom Europa samt även marknader utanför Europa.

De positiva resultaten från den norska marknaden samt Arxadas stora engagemang i LifeClean bekräftar produktens potential. Styrelsen har därför beslutat att Bolaget skall återuppta förberedelserna och det regulatoriska arbetet inför en lansering i USA i syfte att expandera och över tid kraftigt öka Bolagets intäkter.

Uppdatering affärsområde PFAS-sanering: Saneringar har under 2025 genomförts hos ett flertal prestigekunder i Skandinavien varav flera namngivits i kommunicerade pressmeddelanden. När det gäller Remondis och affärsmöjligheter i Qatar, har vi stora förhoppningar om att vi mottar våra första ordrar under 2026. Bolaget har även genom A95- och REACH-listningar säkrat regulatoriska tillstånd för försäljning inom EU. Det rättsliga trycket på slutkunder att genomföra saneringar bedöms ännu inte vara tillräckligt starkt inom EU, vilket innebär att det är främst kunder med ett långt utvecklat CSR-arbete som väljer att sanera. Detta har bidragit till en lägre tillväxt än förväntat. Norge ligger dock i framkant vad gäller myndigheternas kravställning och Bolaget har där en mycket bra samarbetspartner i bolaget PartnerMed som framgångsrikt

bearbetat marknaden. För att prioritera resurser har Styrelsen beslutat att Bolaget under 2026 ska fokusera försäljningsarbetet mot norska och svenska kunder utöver de kundavtal som redan finns på plats. Vi har framgångsrikt utfört PFAS-saneringar med våra nordiska partners VIKING Life-Saving Equipment, Scanunit, Semco, BST och C survey. Inom kort kommer dessutom Lea Machine utföra sin första sanering av två större kryssningsfartyg i USA.

Arbetet och kunderfarenheten från de nordiska länderna kommer sedan fungera som underlag vid senare fullskalig expansion i Europa och globalt.

Uppdatering affärsområde Agri: Även inom Agri har Bolaget genom PartnerMed en växande affär i Norge där användningen av LifeClean som desinfektion påvisar mycket positiva resultat i form av kraftigt minskad dödlighet inom kycklinguppfödning. Tester har utförts med slutkunder i mellanöstern och diskussioner pågår men vi arbetar med såväl regulatoriska tillstånd som logistiska utmaningar vilket tar tid att lösa.

Inom Agri har det visat sig vara en utmaning att initialt sälja via distributörer. Därför har strategin under gångna året varit att bearbeta slutkunder i norra Europa och ge dem möjlighet att verifiera produktens fulla fördelar. Detta arbete kommer delvis fortsätta under 2026 samtidigt som Bolaget kommer använda kundcasen och parallellt bearbeta större distributörer och återförsäljare både lokalt och globalt. De konkurrenter som LifeClean möter är sedan länge väletablerade, vilket innebär långa införsäljningscykler och omfattade testfaser, trots att Bolagets produkt uppvisar bättre effekt. Att övertyga aktörer på marknaden att byta till LifeClean är ett pågående arbete.

ii) Uppdatering kring avtal med Hammar Ltd för den Kinesiska agri-marknaden

Bolaget har som kommunicerats ingått ett avtal med återförsäljaren Hammar Ltd avseende den kinesiska Agri-marknaden. Baserat på rådgivning med distributören och extern konsult, bedömde Bolaget att tillståndsprocessen kunde slutföras kort efter avtalsskrivningen. Erforderliga importtillstånd har dock ännu inte erhållits av kunden i Kina och avtalet har därför inte aktiverats. Bolaget för löpande dialog med distributören som tillsammans med deras kund Henan Lianwang nu ser svårigheter att få till stånd en importlicens pga. rådande världsläge och svårigheter att importera kemikalier till Kina. Återförsäljaravtalet kvarstår med pågående diskussioner om alternativa lösningar.

iii) Kempartner Ocean AB

Det helägda dotterbolaget Kempartner Ocean AB (KPO) har som tidigare kommunicerats vänt till lönsamhet sett till rörelseresultat under 2025 och orderboken för inledningen av 2026 bedöms som lovande. Den förstärkta ledningen i KPO, som tillträdde under 2025, har varit en avgörande faktor för den ökade lönsamheten. Fokus ligger på att utöka affären med nya och befintliga kunder samt att specialisera sig inom ett lite högre prissegment där kunden efterfrågar kvalitet, hållbarhet och svenskproducerade produkter av högsta internationella klass.

iv) Förutsättningar för fortsatt notering

Styrelsen har påbörjat en översyn av Bolagets nuvarande börsnotering för att bedöma om den fortsatt är den mest lämpliga miljön för Bolagets framtida utveckling. En börsnotering innebär betydande krav på Bolaget, både ekonomiskt och organisatoriskt. Styrelsen konstaterar att dessa åtaganden tar resurser i anspråk som alternativt skulle kunna användas för att stärka verksamheten, öka handlingsutrymmet och driva bolagets affär framåt. Styrelsen ser därför att det på sikt kan finnas fördelar med att bedriva verksamheten i en onoterad miljö, vilket skulle möjliggöra ett förstärkt fokus på långsiktiga strategiska prioriteringar, affärsutveckling och operativt genomförande. Arbetet befinner sig i ett tidigt skede och inga ställningstaganden har ännu gjorts. Styrelsen kommer att analysera olika handlingsalternativ och återkomma med ytterligare information när processen har kommit längre.

För styrelsen i LifeClean International AB (publ):

Martin Litborn, Styrelseordförande

Certified Adviser

Bolagets Certified Adviser är Vator Securities AB | 08-580 065 99 | ca@vatorsec.se

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Anders Lundström, CFO och Interim VD, LifeClean International AB

E-post: anders.lundstrom@lifeclean.se

Telefon: 0522-50 64 70

Om LifeClean International:

LifeClean International AB grundades 2012 och är noterat på Nasdaq First North Growth Market (ticker: LCLEAN). Koncernen erbjuder hållbara desinfektions-, sanerings- och rengöringslösningar som bemöter flera av de största globala utmaningarna, såsom antimikrobiell resistens, smittspridning och PFAS-föroreningar. Bland annat ligger bolaget bakom världens första klimatneutrala kemikalieproduktion, världens drygaste tvättmedel samt en unik, patenterad och mer miljöanpassad kemisk formel baserad på klordioxid. Den kemiska teknologin ligger till grund för en bevisat effektiv metod för PFAS sanering och är därtill verifierad som spor-, svamp-, biofilm-, bakterie- och virusdödande ytdesinfektion. Koncernen driver två produktionsanläggningar i Sverige, certifierade enligt ISO 13485, respektive ISO 14001 och ISO 9001.