

JonDeTech effektiviserar organisationen för att fokusera på försäljning och produktion av Engineering Samples till sina kunder

Den nyligen uppnådda framgången med milstolpen "working samples" för nanosensorn JIRS30 gör det möjligt för JonDeTech att leverera produktprover till kunder. Därför omkalibrerar och optimerar företaget nu organisationen mot ökade kommersiella marknadsförings- och försäljningsaktiviteter samt produktion av "engineering samples" för sina kunders utvärderings- och design-in-projekt.

#### **Omfokusering mot försäljning och produktion**

Att nå milstolpen "working sample", som kommunicerades i november 2022, innebär att JonDeTechs kunder snart kommer att förse med provprodukter av JIRS30, vilket är en förutsättning för att möjliggöra designvinster hos kunder inom elektronik- och halvledarindustrin. Därför väljer bolaget nu att stärka sitt fokus på marknadsföringsstrategin som i första hand riktar sig till de tidigare kommunicerade kundproduktområdena såsom elektroniska access system, "wearables", bärbara datorer, surfplattor och mobiltelefoner.

Som en konsekvens av den framgångsrika utvecklingen på sistone har JonDeTechs vd och styrelse beslutat att omstrukturera och effektivisera organisationen i syfte att maximera aktieägarvärdet.

#### **Organisatoriska förändringar**

Förmågan för JonDeTech att demonstrera och leverera "engineering samples" till kunderna innebär att försäljnings- och marknadsorganisationen kommer att stärkas och marknadsrelaterade aktiviteter intensifieras. Den kapitalintensiva FoU- och ingenjörorganisationen samt produktledning kommer att minska för att anpassas till de nya affärsprioriteringarna.

#### **Utvecklingen av JonDeTechs outsourcade produktion kommer att fortgå enligt plan**

Produktionen av sensorelement som krävs för produktkvalificering och för att möjliggöra leveranser av "engineering samples" av sensorelement till JonDeTechs kunder kommer att fortsätta enligt plan.

Sammanfattningsvis förväntas de beslutade åtgärderna accelerera och maximera sannolikheten för ett kommersiellt genombrott för bolaget på kort sikt. När de är fullt implementerade kommer de också att bidra till lägre rörelsekostnader.



– Vår ambition är att fokusera på aktiviteter som stödjer vårt mål om kortsiktig intäktsgenerering. Det innebär i korthet att vi kommer att omstrukturera företaget till att fokusera på försäljning och kunddriven produktion. Vi kommer att minska personalstyrkan och prioritera delar av den kortsiktiga utvecklingen samtidigt som vi investerar i IR-sensorer och användningen av värmeflöde i de kundprojekt vi nu driver. Med "working samples" på plats är det min övertygelse, såväl som styrelsens, att ett tydligt försäljningsfokus är rätt sätt att skapa aktieägarvärde både på kort och lång sikt, säger Dean Tasic, vd JonDeTech.

**För ytterligare information, vänligen kontakta:**

Dean Tasic, vd JonDeTech, tel: +46 73 994 85 70, mail: [dean.tasic@jondetech.com](mailto:dean.tasic@jondetech.com)

**Om JonDeTech**

JonDeTech är en leverantör av sensorteknologi. Bolaget marknadsför en portfölj av IR-sensorelement baserade på egenutvecklad nanoteknologi samt på kisel-MEMS. Nanoelementen är extremt tunna, byggda i flexibel plast och kan tillverkas i höga volymer till en låg kostnad vilket öppnar för en mångfald av applikationer, till exempel temperatur- och värmeflödesmätningar, närvarodetektion och gasdetektion. Bolaget är noterat på Nasdaq First North Growth Market. Redeye är bolagets Certified Adviser. Läs mer på: [www.jondetech.se](http://www.jondetech.se) eller se hur IR-sensorn fungerar på: <https://www.youtube.com/watch?v=mORloeCxbPE&t=122s>.