



PRESSMEDDELANDE

Stockholm 2019-20-20

## Julbrev från Per Lindeberg, vd JonDeTech

När vi nu med stormsteg närmar oss juletider och årsslutet av 2019 passar det bra att summera det gångna året för JonDeTech och även lyfta blicken för reflektion.

### **Vi rör oss i skärningspunkten för några av de största teknologikrafterna i vår tid**

Vi befinner oss bara i inledningskedet av en era som kommer att präglas av sensorteknologi. Den fjärde industriella revolutionen, som kommer att länka samman fysiska, digitala och biologiska företeelser, kommer att kräva stora mängder sensorer. Det gäller inte minst marknaderna för konsumentelektronik, IoT, smart wearables, AI eller nya teknologier för att skapa en energi- och resurseffektivare samt säkrare värld.

Denna tidsålder av sensorer leds av mottot: ju mindre, desto bättre. Att då kunna erbjuda världens tunnaste sensorelement tillsammans med ytterligare unika egenskaper är konkurrenskraftigt och spännande.

### **Deep Tech bolag med egen teknikplattform, skalbar affärsmodell och långsiktigt uthålligt värdeskapande**

JonDeTech är ett deep-tech bolag som genom mångårig forskning skapat en egen ny teknikplattform inom nanoteknologi. Där gör vi vertikala framsteg och vad som krävs för att gå från noll till ett, det vill säga skapa tekniken och idén i första hand. Vi äger teknikplattformen och har möjlighet att etablera en monopolposition inom våra segment. Vi fortsätter utveckla vår starka IPR (Intellectual Property Rights) i form av patent, affärshemligheter och vunen know-how. Tack vare dessa uppbyggda konkurrensbarriärer runt JonDeTech ser vi att det blir mycket svårt för våra konkurrenter att replikera vår teknik. Det gör även att vi kan gå in i partnerskap utan att riskera att våra teknologiska landvinningar hamnar i fel händer.

För bolaget har 2019 på många sätt inneburit en omställning från att vara ett introvert forskningsbolag till att bli ett extrovert bolag med marknadsfokus. Detta har naturligtvis präglat även några av de viktigaste milstolparna som jag ser att bolaget har passerat under året, vilka jag gärna vill dela med er här:

## **1. Vi har sjösatt och implementerat en ny Go-To-Market-strategi**

När man kommer från en lång tid av forskning och utveckling är det naturligt att man som bolag letar ”proof of concept” hos mindre aktörer och startups. Att successivt växa med sina kunder kan absolut vara en framkomlig väg, men JonDeTechs teknologi är på så många sätt disruptiv och i framkant att det ger oss styrkan att skapa en fokuserad egen Go-To Market strategi med några av världens största och mest framgångsrika ODM (Original Design Manufacturer) och komponenttillverkare. Vi har därmed möjligheten att lägga grunden för en skalbar och kraftfull tillväxt.

## **2. Vi har identifierat en handfull globala asiatiska ODM:er**

När vi har arbetat fram vår nya Go-To-Market-strategi har vi fokuserat på att identifiera aktörer där vi ser potentialen att kunna ingå strategiska partnerskap. Detta är en mycket viktig stryka då vi är en liten organisation som kommer att behöva mycket större samarbetspartners. Vi har i dagsläget identifierat en handfull aktörer som skulle passa in i vår strategi; alla stora globala asiatiska ODM:er och komponenttillverkare.

## **3. Vi har initierat Tech-transfer för att säkerställa högvolymsstillverkning**

I början av sommaren gick vi ut med att vi verifierat vår produktionsprocess och kapacitet för upp till sju miljoner sensorer, vilket både var en imponerande volym och en viktig milstolpe. Men med vårt nya fokus på stora globala ODM:er krävs att vi kan uppnå betydligt större volymer än så, vilket den tech-transfer vi nu arbetar med kommer att hantera. Den processen löper på väl men innehåller några delmoment där det ännu finns en del kvar att lösa.

## **4. Vi har fått ny finansiering som ger bolaget stöd i det framtida arbetet**

I november kunde vi meddela att vi fått in en handfull nya investerare i bolaget. Detta var ett steg för att säkerställa bolagets långsiktiga finansiella stabilitet, vilket är viktigt inte minst i de dialoger vi för med aktörer i Asien. Även om det inte påverkar det dagliga arbetet direkt så skapar det en trygghet som gör att teamet kan fokusera på uppdraget och leveranser när vi går mot ett ökat marknadsfokus.

## **5. Vi inleder en geografisk expansion**

Som en konsekvens av vår nya Go-To-Market-strategi kommer JonDeTech, om allt går som det ska, att behöva skapa en egen närvaro nära våra potentiella samarbetspartners i framförallt Asien. Vi kommer att noggrant analysera behovet men ser att lokal närvaro kommer att vara affärskritisk när vi med full kraft skördar resultaten av våra initierade och potentiella samarbeten.

Genom alla dessa milstolpar har JonDeTech under 2019 flyttat fram sina positioner inom alla relevanta områden. Detta ger goda förutsättningar för ett spännande och intressant



2020. Jag vill passa på att tacka alla medarbetare, styrelse, aktieägare och samarbetspartners för stöd och ett mycket väl genomfört år, men vill också säga att resan bara har börjat!

Jag önskar er en riktigt God Jul och vi ser fram emot ett spännande och händelserikt nytt 2020!

Per Lindeberg, vd JonDeTech

**För mer information, kontakta:**

Per Lindeberg, vd JonDeTech, tel: +46 73 870 00 00, mail: [per.lindeberg@jondetech.se](mailto:per.lindeberg@jondetech.se)

**Om JonDeTech**

JonDeTech är ett svenskt företag som utvecklar och marknadsför patenterad IR-sensorteknik som bygger på nanoteknologi. Bolagets IR-sensorer är ned till en tiondel så tjock som konventionella sensorer, byggda i plast och kan tillverkas i höga volymer till en låg kostnad, vilket öppnar för en mångfald av applikationer inom bland annat konsumentelektronik och mobiltelefoner. Bolagets grundades 2008 och är noterat på Nasdaq First North Growth Market. Redeye är bolagets Certified Adviser och kan kontaktas via telefon +46 (0)8-121 576 90 eller via mail [certifiedadviser@redeye.se](mailto:certifiedadviser@redeye.se). Läs mer på: [www.jondetech.se](http://www.jondetech.se) eller se hur IR-sensorn fungerar på: [www.youtube.com/watch?v=2vEc3dRsDq8](https://www.youtube.com/watch?v=2vEc3dRsDq8).