

Några frågor till Leif Borg som nyligen tillträdde som tillförordnad vd för JonDeTech

”Det är viktigt att komma ihåg att det nu inte handlar om att uppfinna hjulet igen utan snarare om att optimera och finjustera en redan tidigare fungerande process.” – Leif Borg

Det har gått cirka ett och ett halvt år sedan du fungerade som tillförordnad vd senast – hur skulle du säga att bolaget har utvecklats sedan dess?

En avgörande skillnad är att vi idag har en mycket tydligare bild över hur vår marknad ser ut, inte minst genom den Go-to-Market-strategi som Per Lindeberg etablerade under sin tid som vd. Våren 2019 hade vi ett kommersiellt samarbete med svenska ShortLink och flertalet intressanta lokala uppslag. Det var en bra bas att utgå ifrån då vi under denna period färdigställde ett produktionsflöde via ett tyskt utvecklingsinstitut med en produktionskapacitet på några miljoner sensorelement per år. Tidigt 2019 startades arbetet med att identifiera och utveckla samarbetet med flera underleverantörer i Europa för att säkerställa hög volym med stabil kvalitet och inte minst till konkurrenskraftiga priser. När väl den nya Go-to-Market-strategin kom på plats stod det klart att vi var tvungna att lämna institutet med dess långa ledtider, mycket manuellt arbete och med relativt höga enhetspriser. Det senaste året har vi transfererat alla PCB-processer till en väl etablerad leverantör. Samtliga steg, exklusive själva nanotrådsplätningen, har nu testats av i ny utrustning som har större kapacitet och en högre automationsgrad. Vi utvärderar nu, steg för steg, hur övergången till automatiska och fullt repeterbara processer påverkar kvaliteten på slutprodukten. Idag arbetar vi systematiskt med att verifiera kvalitetsutfallet ifrån respektive delsteg för att i slutändan säkra ett output av fungerande sensorer.

I den nyligen genomförda emissionen var det tydligt att merparten av bolagets resurser nu kommer att adressera den pågående Tech Transfern och högvolymsstillverkningen; hur ser status ut just nu?

Under våren/sommaren har vi tagit in flera nya kompetenser i bolaget som uteslutande fokuserar på att färdigställa det nya produktionsflödet. Vi har även säkerställt ökade resurser hos våra produktionspartners för att på detta sätt korta ner ledtider i de externa aktiviteterna. Jag anser att vi idag har den kompetens och det ledarskap vi behöver för att slutföra transfern av produktionen. Vi har på ett strukturerat sätt gjort en översyn av övriga funktioner i bolaget och har nu senarelagt ett antal aktiviteter i avvaktan på att högvolymsstillverkningen blir etablerad. Detta gör att vi använder bolagets ekonomiska resurser på bästa sätt.

Om man blickar framåt en aning - hur ser processen ut och finns det risk att covid-19 kommer att påverka arbetet?

Vi har en fabless-strategi vilket innebär att vi planerar för att etablera samtliga produktionssteg hos etablerade produktionspartners i Europa. I en förlängning kommer vi endast att ha kvar en utvecklingsorganisation, labblokalerna och pilotutrustning i Stockholm.

Arbetet med att föra över processkunskap och processer till våra partners har i viss utsträckning försvårats då vi ej fritt kunnat resa under stora delar av 2020. Mycket går att hantera via digitala medier, men fysiska möten skapar en direktdialog som är svår att ersätta. Under de senaste månaderna har vi genomfört ett antal resor, vilket har skapat bra tryck i arbetet och en stabil grund att stå på. Vi och våra partners bevakar naturligtvis löpande hur Covid-19 utvecklas och vår förhoppning är att det fördjupade samarbetet ska innebära att det inte skapar ytterligare svårigheter för oss att agera.

Utan att gå in i detaljer så har ju JonDeTech haft en minst sagt händelserik utveckling den senaste tiden. Hur ser du på bolagets framtid?

När jag själv reflekterar över vad som skett det senaste halvåret så kan jag förstå att omgivningen funderar. Vi har en delvis ny styrelse, Per slutar och jag tar vid som interimis-VD igen. För mig är det inte så dramatiskt. Vi är nu inne i ett aktivt arbete med att lyfta företaget. Vi har fyllt på med riktigt bra kompetenser och arbetar nu intensivt med att hantera övergången ifrån en utvecklingsmiljö till en industrialiserad produktion. Detta gäller i allt från produkt och utrustning till organisation. När jag började på JonDeTech så var vi i ett läge där utveckling och potentiella kunder var på agendan. Nu har vi kundbilden relativt klar för oss, med både applikationer och samarbetspartnern OFILM. Dessutom har vi en externt etablerad produktionskedja med mycket erfarna partners där vi med gemensam kraft nu driver kvalitetsarbetet för att nå ett högvolymsflöde av färdig produkt. Det känns helt rätt att återigen gå in som huvudansvarig för verksamheten då vi nu är i ett läge då min bakgrund och profil kommer helt till sin rätt. Jag har byggt upp goda relationer med våra produktionspartners och kan direkt agera på de utmaningar vi har. Jag känner mig mycket motiverad att leda arbetet mot tydligt uttalade mål.

Det som visat sig under det senaste året är att industrialiseringen (Tech Transfer) av vår unika produkt har varit betydligt mer omfattande än vad vi såg framför oss under våren 2019. Arbetet går stadigt framåt och med de nya resurserna har vi även kunnat öka takten. Jag inser att det för en extern person kan vara svårt att veta hur vi ligger till då vi ej kommunicerat uppnådda delmål, men jag ser tydligt hur vi rör oss mot målet och min ambition är att vi framgent ska berätta mer om denna utveckling.



Sammanfattningsvis kan man säga att vi har kommit långt men det finns fortfarande vissa hinder kvar att passera. Men det är viktigt att komma ihåg att det nu inte handlar om att uppfinna hjulet igen utan snarare om att optimera och finjustera en redan tidigare fungerande process.

För mer information, kontakta:

Leif Borg, tillförordnad vd, tel: +46 73 810 93 10, mail: leif.borg@jondetech.se

Mikael Zillén, Investor Relations, tel: +46 76 213 00 40, mail: mikael.zillen@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, 08-121 576 90, certifiedadviser@redeye.se, <https://www.redeye.se>. Läs mer på: www.jondetech.se eller se hur IR-sensorn fungerar på: www.youtube.com/watch?v=2vEc3dRsDq8.