

2026-08-12

JonDeTech redovisade en låg nettoomsättning om 0,1 MSEK (0,0), men lägre förluster där det aktiveringsjusterade lönsamhetsmåttet EBITDAC förbättrades från -5,5 till -5,1 MSEK. Kvartalet präglades av tidig kommersialisering och stärkt finansiering. Det operativa kassaflödet vände till 5,5 MSEK, men lyfts av en emissionsfordran som per 30 juni redovisas inom rörelsekapitalet. Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 0,3 MSEK, och i början av det tredje kvartalet tillfördes bolaget emissionslikviden om cirka 10,5 MSEK netto.

Första kommersiella leveranserna

Kvartalets viktigaste händelse var det första kommersiella avtalet, tecknat i maj med japanska Tekken Corporation och avseende en inledande order om 1 000 J30D-sensorer samt en planerad efterföljande order om ytterligare 100 000 sensorer. De första 1 000 sensorerna har under kvartalet levererats, vilket markerar övergången från utvärderingsprojekt till faktiska leveranser. Avtalet drivs av ny japansk arbetsmiljölagstiftning kring värmestress och markerar en strukturell regulatorisk efterfrågan samtidigt som det utgör en viktig referens i bolagets övriga kunddialoger. Under kvartalet hade JonDeTech 41 kvalificerade leads och 18 kundprojekt, jämfört med 14 kvalificerade leads och 0 kundprojekt samma period föregående år.

Stärkt finansiering efter genomförd företrädesemission

Företrädesemissionen om cirka 29,1 MSEK tecknades till 61,9 procent och tillförde bolaget cirka 17,3 MSEK före emissionskostnader. Eftersom emissionen beslutades i juni medan likviden inkom först i juli redovisas per den 30 juni en fordran motsvarande nettolikviden inom rörelsekapitalet, vilket ger en kraftig positiv engångseffekt i det redovisade kassaflödet från den löpande verksamheten. Rensat för detta var det underliggande kassaflödet negativt: före förändringar i rörelsekapital förbrukade verksamheten cirka 5,7 MSEK i kvartalet, vilket bättre speglar bolagets faktiska förbränningstakt. Den låga kassabehållningen om 0,3 MSEK per 30 juni förklaras av samma tidsförskjutning, då nettolikviden om cirka 10,5 MSEK tillfördes först i början av juli.

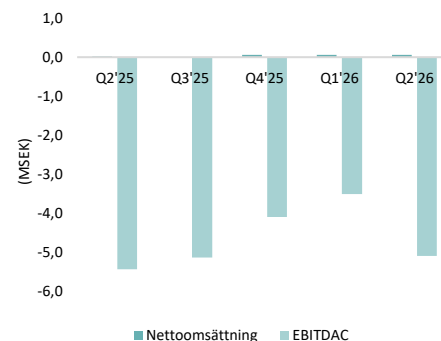
Outlook

Merparten av leveranserna och intäkterna från Tekken-avtalet förväntas realiseras under 2027. Fram tills dess står JonDeTech utan signifikanta intäkter. Bolaget har en underliggande rörelseförlust omkring 4-5 MSEK per kvartal. Med den stärkta finansieringen efter företrädesemissionen bedömer vi att bolaget är finansierat till årsskiftet. Därefter är JonDeTech i hög utsträckning beroende av teckningsoptionen TO5, som vid full teckning kan tillföra bolaget ytterligare 24,8 MSEK. TO5 har en lösenkurs på 0,6 SEK och kan utnyttjas i slutet av oktober, vilket förutsätter att aktien handlas över lösenkursen under teckningsperioden. Bolaget bedömer att företrädesemissionen och TO5 kan finansiera verksamheten under helåret 2027. Vi betraktar det första kommersiella avtalet som ett viktigt kvitto på teknikens relevans och marknadens efterfrågan, men bedömer att den avgörande värdedrivaren framgent är bolagets förmåga att konvertera en växande pipeline till volymaffärer.

Fakta

VD	Jonas Wærn
Lista	NGM
Ticker	JDT
Aktiekurs (SEK)	0,55
Antal aktier (miljoner)	99,6
Börsvärde (MSEK)	48,7
Nettokassa (MSEK)	4,6
EV (MSEK)	44,1
Insideräggande	0,6%
Nästa rapport	2026-10-13

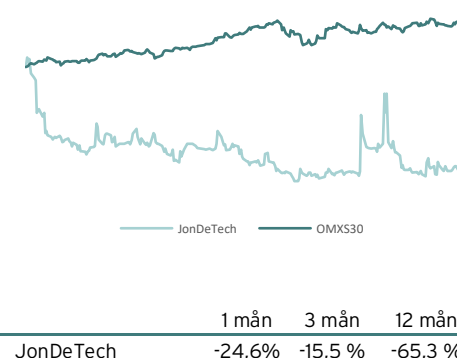
Kvartalsutveckling



Analytiker

Alvin Hägg
alvin@tradevenue.se

Kursutveckling 12 månader



(MSEK)	2022	2023	2024	2025	R12
Nettoomsättning	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2
Aktiverat arbete	8,7	14,3	13,9	4,0	2,6
Övriga rörelseintäkter	0,4	0,3	0,3	0,3	1,7
Summa intäkter	9,2	14,6	14,2	4,4	4,4
P/S	n/a	n/a	n/a	113,7	236
Bruttoresultat	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bruttomarginal	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Rörelsekostnader	-35,6	-41,9	-40,8	-42,7	-37,8
Tillväxt y-o-y	n/a	17,8%	-2,7%	4,8%	n/a
EBIT	-26,4	-27,3	-26,5	-38,3	-32,6
EBIT-marginal	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Tillväxt y-o-y	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
EV/EBIT	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

Kort om JonDeTech

JonDeTech är ett svenskt deep-tech-bolag som utvecklar tunna och flexibla värmesensorer baserade på patenterad nanoteknik. Bolaget är fabless, har huvudkontor i Stockholm och är noterat på NGM Nordic SME. Tekniken mäter värme, värmeflöde och kontaktlös temperatur samt detekterar närvaro, och ägs i sin helhet av bolaget.

Kärnan i erbjudandet är sensorportföljen J30, J30D, J20D, J40 och J45D, som kombineras med egenutvecklad mjukvara, algoritmer och applikationsstöd till kompletta lösningar som kunderna integrerar direkt i sina produkter. En central tillämpning är kontinuerlig mätning av Core Body Temperature (CBT), som bolaget vill etablera som en vital hälsoparameter vid sidan av puls, med användningsområden inom bland annat wearables, FemTech och sömn.

Utöver hälsosegmentet adresserar tekniken även närvarodetektion, industriell säkerhet och batteriövervakning. Sensorerna tillverkas genom en fabless-modell där produktionen är utlagd på externa partners.

Investeringscase

Första kommersiella avtalet i hamn

Avtalet med japanska Tekken om 1 000 plus 100 000 J30D-sensorer är bolagets första kommersiella affär och ett kvitto på att tekniken möter ett reglerdrivet marknadsbehov.

Patenterad och differentierad teknik

Den vertikala nanotrådstermostapeln är ultratunn, kontakttålig och kan mäta värmeflöde till låg kostnad per sensor, med en IP-portfölj som stärkts genom nya patent i EU, Taiwan och Asien.

CBT som nästa vitalparameter

Kontinuerlig mätning av Core Body Temperature etableras allt snabbare inom wearables och digital hälsa, ett område där bolaget vill göra CBT lika självklart som pulsmätning.

Regulatorisk medvind

Skärpt japans arbetsmiljöläggstiftning kring värmestress skapar efterfrågan inom arbets säkerhet, med flera pågående dialoger i samma segment.

Skalbar och kapitalsnål affärsmodell

Genom en fabless-modell undviker bolaget stora investeringar i egen produktion, vilket håller kapitalbindning och operativ risk låga och möjliggör snabb uppskalning av volymer.

Bred distributörsbas och växande pipeline

Distributörsavtal med Millennium, DigiKey och Macnica ger global räckvidd, samtidigt som antalet kundprojekt fördubblats det senaste halvåret inom framför allt smarta klockor, plåster och ringar.

Sänkt kostnadsbas efter avslutad utvecklingsfas

Investeringar och kostnader inom forskning och utveckling har minskat väsentligt sedan tekniken nått kommersiell mognad, vilket sänker den underliggande förbränningstakten.

Motargument

Finansieringsrisk

Kassan uppgick till 0,3 MSEK per 30 juni och stärktes först i juli när emissionslikviden om cirka 10,5 MSEK netto inkom. Det räcker till omkring årsskiftet, varefter fortsatt drift under 2027 är beroende av ytterligare kapital från T05.

Långa ledtider

Sälj- och kvalificeringscyklerna är långa och har historiskt underskattats, vilket gör tidpunkten för verkliga volymaffärer svårbedömd.

Utspänningsrisk

Genomförda och kommande kapitalanskaffningar späder ut befintliga ägare. Finansieringen av 2027 vilar på inlösen av T05 (lösenkurs 0,60 kr), vilket förutsätter en aktiekurs över lösen vid teckningsfönstret i oktober-november.

Order- och kundkoncentration

Under den tidiga kommersialiseringen är bolaget starkt beroende av enskilda kundprojekt och partnerskap.

Konkurrens och teknikadoption

Sensormarknaden är konkurrensutsatt och takten i marknadens adoption av CBT är osäker, där alternativa teknologier kan påverka efterfrågan.

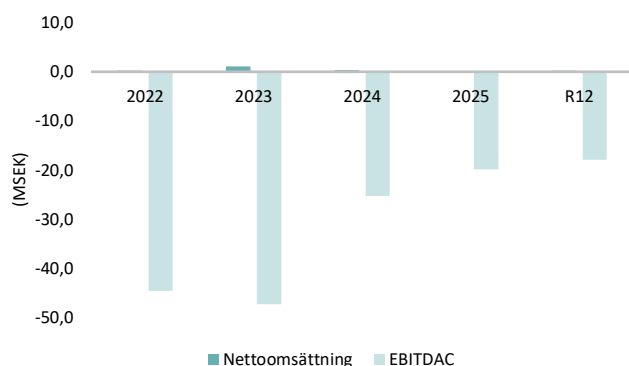
Beroende av produktionspartners

Fabless-modellen som är en styrka innebär samtidigt att en specialiserad värdekedja är utlagd på ett fåtal externa parter, vilket skapar känslighet för störningar i leveranskedjan.

Beroende av nyckelpersoner

JonDeTech är en liten organisation och är således känsligt för personalbyten i ledningen.

Finansiell historik, helår



VD har ordet

"Vårt fokus framåt är tydligt. Vi ska fortsätta att omvandla den växande projektportföljen till fler kommersiella avtal vilket i sin tur ska leda till återkommande sensorleveranser i stora volymer."

- VD Jonas Wærn

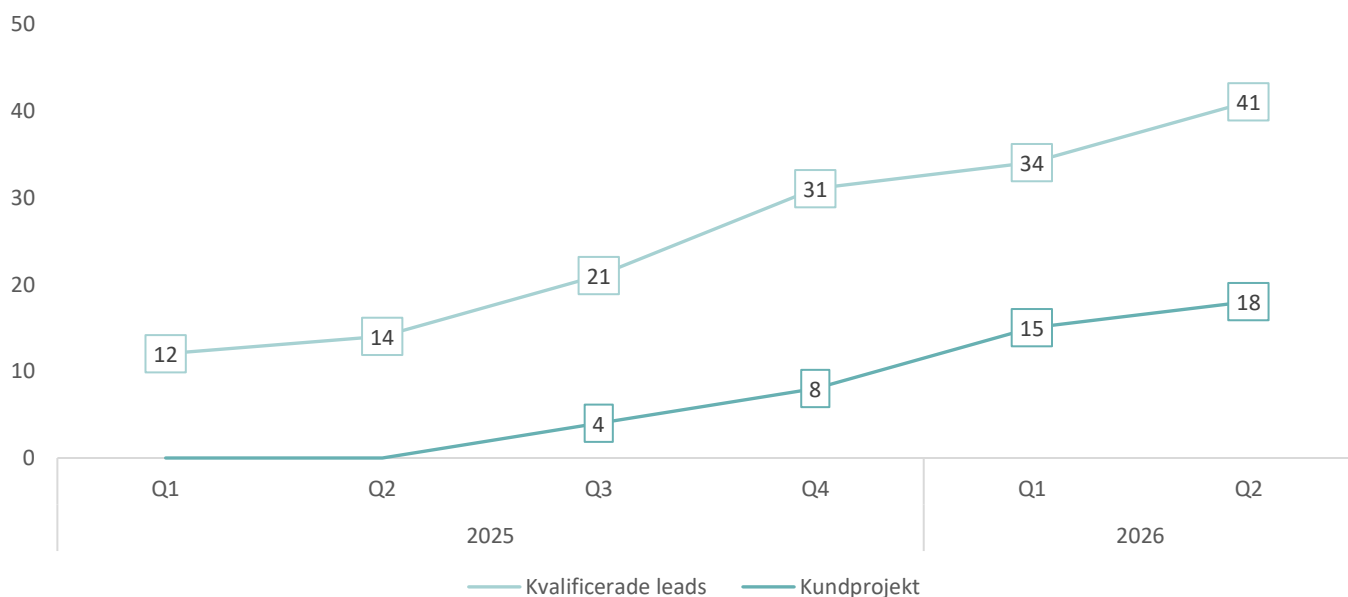
Tekken-avtalet: ett kvitto på bredare efterfrågan

I maj tecknade JonDeTech sitt första kommersiella avtal med japanska Tekken Corporation som inledningsvis köper 1 000 och därefter 100 000 J30D sensorer till armband för detektering av värmeslag. Bakgrunden är en ny japansk lagstiftning som ställer högre krav på arbetsgivare att skydda sina anställda från extrem värme. 2024 rapporterade landet 1 200 skador och 30 dödsfall av värmerelaterade arbetsplatsolyckor. I juni bekräftade VD Jonas Wærn att de första 1 000 sensorerna hade levererats. Majoriteten av leveranserna förväntas ske 2027, där likviden från företrädesemissionen och därefter TO5 blir viktig för massproduktion. Tekken-avtalet har ett stort symboliskt värde eftersom det är bolagets första kvitto på att tekniken möter ett reellt behov och fungerar som en viktig referens i övriga kunddialoger.

JonDeTech rapporterade under kvartalet flera pågående projekt som ännu inte resulterat i volymaffärer. Bolaget delar upp det i kvalificerade leads (en kund bedömer att en av JonDeTechs sensorer passar till deras tilltänkta applikation) och kundprojekt (kunden har genomfört en första utvärdering av prestanda och pris samt gjort bedömningen att de vill gå vidare med att integrera sensorn i en faktisk produkt eller prototyp). Antalet kvalificerade leads har ökat kraftigt det senaste året, från 14 Q2'25 till 41 vid utgången av det andra kvartalet 2026. Samtidigt har antalet kundprojekt gått från 0 till 18 under samma period, vilket tyder på att allt fler kvalificerade leads tar steget vidare till kundprojekt jämfört med ett år sedan.

Kundprojekten är framför allt inom Smarta Klockor, Plåster och Smarta Ringar. Wærn nämner i sitt VD-ord att JonDeTech levererat sensorer till majoriteten av dessa, och att många projekt genomfört integrationsprocesser och utvärderingar under kvartalet. Vidare nämner han att kunddialogerna stärker uppfattningen att CBT kan vara lösningen på att mer tillförlitliga fysiologiska parametrar efterfrågas. Vidare nämner han att framtida volymaffärer bör bli betydligt större än Tekken-avtalet, i storleken en halv miljon sensorer eller fler.

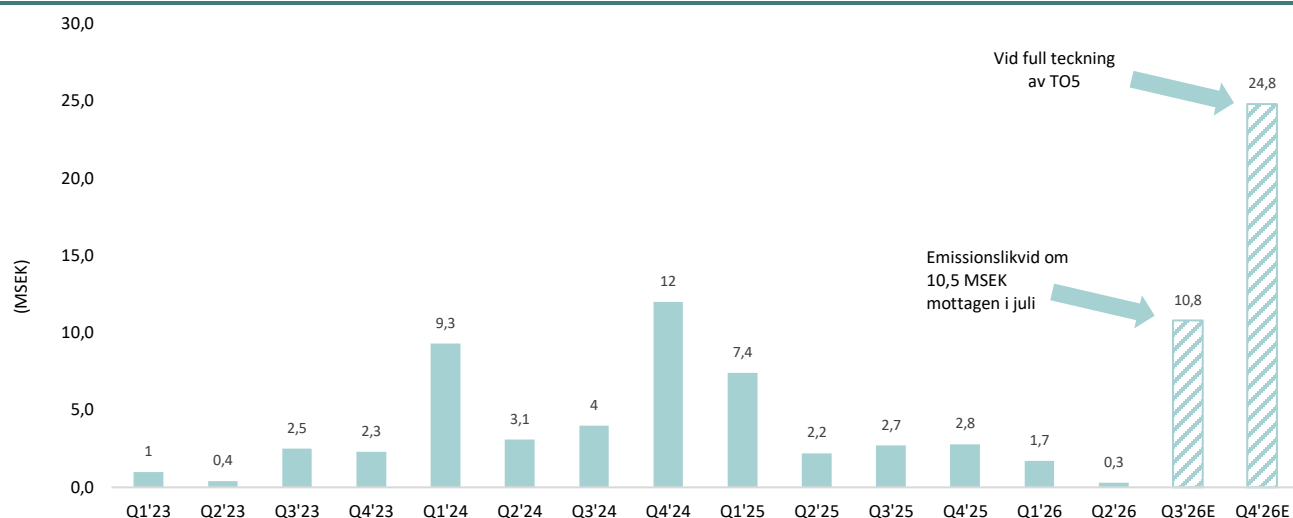
Pipeline kundprojekt



Finansiell ställning

Vid utgången av det andra kvartalet uppgick likvida medel till 0,3 MSEK, vilket framstår som ansträngt. Siffran ska dock läsas mot bakgrund av tajmingen i den företrädesemission som genomfördes under kvartalet. Per balansdagen var emissionen slutförd, men nettolikviden om cirka 10,5 MSEK inkom först i början av det tredje kvartalet. Tidsförskjutningen påverkar även kvartalets kassaflöde och ger en ovanligt stor svängning i rörelsekapitalet. Eftersom emissionen redovisats i eget kapital per den 30 juni medan likviden ännu inte inkommit, redovisas motposten som en fordran inom rörelsekapitalet, vilket ger en kraftig positiv engångseffekt i det operativa kassaflödet. Därmed redovisas det operativa kassaflödet till 5,5 MSEK, även om kassaflödet rensat för emissionsperiodiseringen var negativt. Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet uppgick jämförelsevis till -5,7 MSEK. Sett över de senaste fem kvartalen har den underliggande förbränningstakten, mätt som EBITDAC, i genomsnitt uppgått till cirka 4,6 MSEK per kvartal.

Likvida medel, Q1'23 - Q4'26E

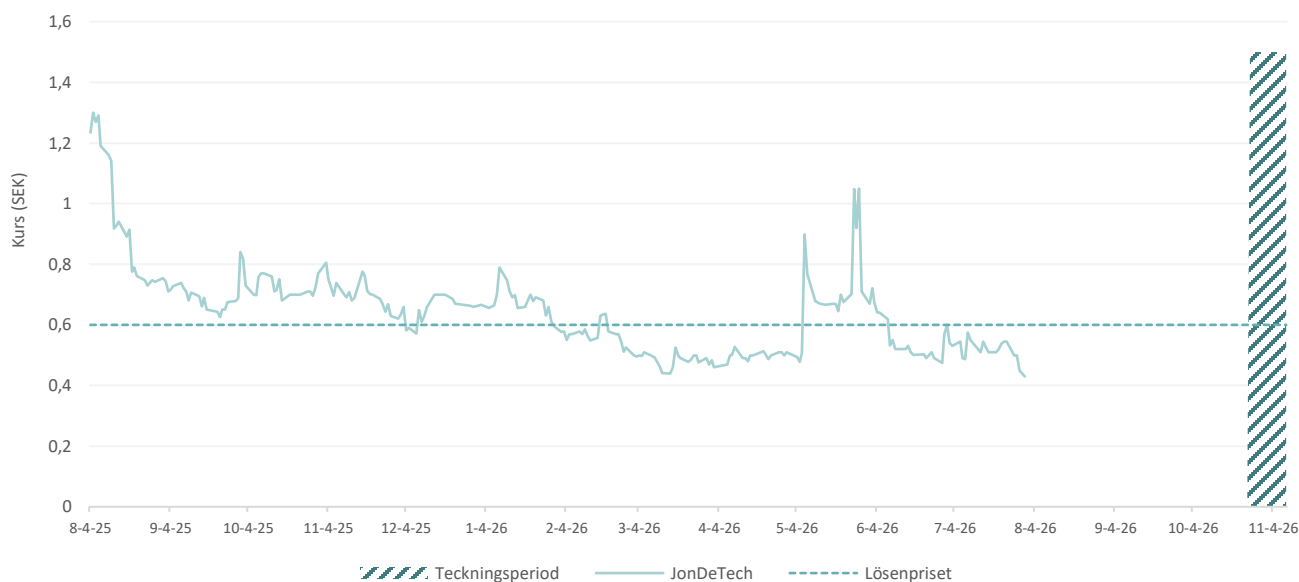


Företrädesemissionen tecknad till 61,9% - TO5 nästa finansieringssteg

Den företrädesemission av units om 29,1 MSEK som genomfördes under kvartalet tecknades till 61,9% och tillförde därmed bolaget 17,3 MSEK före emissionskostnader. Det motsvarar en nettolikvid om cirka 10,5 MSEK efter emissionskostnader, garantiersättning och amortering av lån. Emissionen var säkerställd till betydande del genom garantiåtaganden, och eftersom teckningsgraden översteg den garanterade nivån behövde garanterna inte träda in med kapital. Genom företrädesemissionen ökar antalet aktier från cirka 58,2 till 99,6 miljoner aktier, motsvarande en utspädning omkring 42%. Vi delar bolagets bedömning att emissionslikviden kan finansiera verksamheten till årsskiftet, varefter ytterligare finansiering via TO5 är nödvändig för att driva vidare kommersialiseringen.

Teckningsoptionen TO5 emitterades tillsammans med units i företrädesemissionen. Varje option ger rätt att teckna en ny aktie till en lösenkurs om 0,60 SEK under nyttjandeperioden i slutet av oktober 2026. Vid full teckning kan TO5 tillföra bolaget ytterligare cirka 24,8 MSEK, vilket bolaget bedömer skulle finansiera verksamheten under helåret 2027. Kapitaltillskottet från teckningsoptionen vilar dock i hög utsträckning på aktiekursen under teckningsperioden. Eftersom lösenpriset är 0,6 SEK skapar en aktiekurs över 0,6 SEK starka incitament att utnyttja optionen, medan en aktiekurs under lösenpriset leder till betydligt svagare incitament att teckna. Vi bedömer därmed att finansieringen är den största risken i investeringscasen, eftersom den delvis är utanför JonDeTechs kontroll.

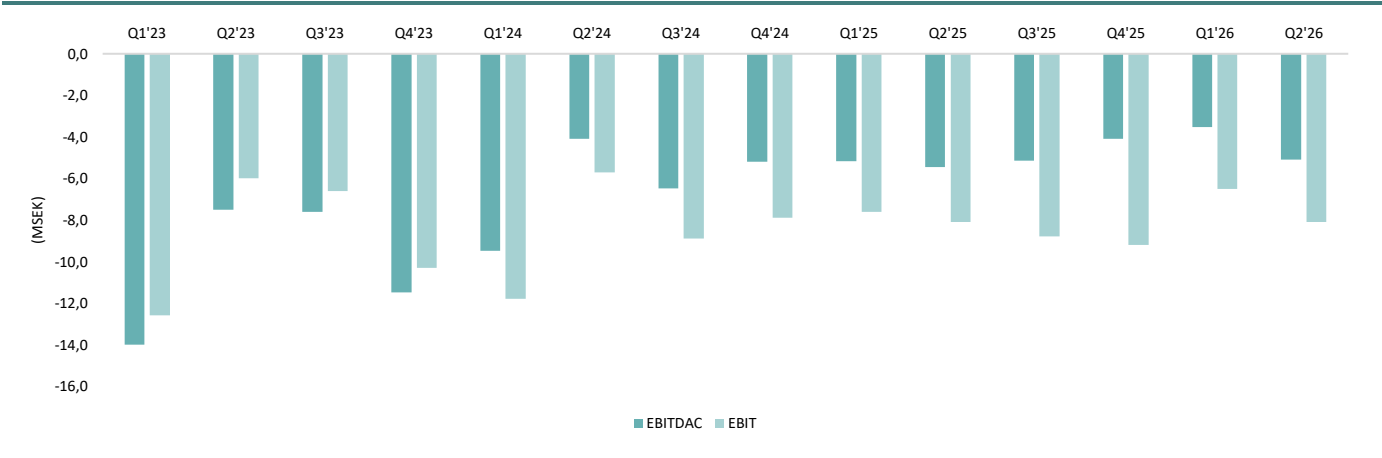
TO5, lösenpris och teckningsperiod



Slutförd utvecklingsfas minskar utvecklingskostnader

Efter flera år av teknikutveckling och industrialisering har JonDeTech gått in i en kommersiell fas. Sensortekniken bedöms nu vara färdigutvecklad och verifierad, och bolaget har uttalat att inga väsentliga produktinvesteringar inom den befintliga produktportföljen krävs framåt. Resurserna har därmed förskjutits från forskning och utveckling mot försäljning, kundprojekt och leveranser, vilket sänker den underliggande förbränningstakten. JonDeTech har historiskt aktiverat utvecklingskostnaderna, som sedan skrivits av över en femårsperiod. Det innebär att resultatet belastas av avskrivningar från tidigare utvecklingskostnader, och att den verkliga investeringstakten således är lägre. Vi väljer därmed att använda det aktiveringsjusterade lönsamhetsmåttet EBITDAC (EBITDA - Capex) för att följa den underliggande lönsamhetsutvecklingen. Som framgår av diagrammet nedan har förhållandet mellan redovisad EBIT och EBITDAC förändrats. Under 2023 var EBITDAC mer negativ än EBIT till följd av en investeringstakt som översteg avskrivningarna, medan EBITDAC de senaste kvartalen överstiger EBIT på grund av en lägre investeringstakt än avskrivningarna.

EBIT och EBITDAC, Q1'23 - Q2'26



Värdering - sammanfattning

På grund av det stora utfallsrummet i JonDeTech har vi valt att inte göra några estimat eller genomföra en kvantitativ värdering. Eftersom bolagets värde grundas i en pipeline som ännu inte konverterats till betydande volymer och som i stor utsträckning styrs av binära utfall anser vi att en kvalitativ, scenariobaserad genomgång av värde drivare och risker är mer lämplig.

Värdedrivare	Status
Tekniken verifierad och industrialiserad.	I all väsentlighet genomfört. Bolaget har kontinuerligt minskat FoU-kostnaderna sedan tekniken bakom sensorn färdigutvecklades för ett par år sedan.
Kundprojekt och kvalificerade leads	Tratten växer fort. JonDeTech har i dagsläget 41 kvalificerade leads, vilket är mer än en dubbling jämfört med ett år sedan. Samtidigt har antalet kundprojekt gått från 0 till 18 under samma period.
Volymaffärer	Tekken är det viktigaste och hittills det enda kvittot på denna punkt. Förmågan att konvertera projekt till återkommande volymer är avgörande för caset.
Återkommande affärer och skalbar marginal	Ligger fortfarande framför bolaget. En vunnen design win ger återkommande intäkter, och fabless-modellen möjliggör att marginalen skalar utan behov av tunga investeringar.

Varje steg bland värdedrivarna har en konverteringsrisk. JonDeTech har hittills helt eller delvis lyckats med 3 av 4, vilket understryker de stora framgångarna på utvecklingssidan de senaste åren. Det mest utmanande och viktigaste steget ligger dock framför bolaget: att vinna återkommande affärer och vända till lönsamhet. Vi betraktar sannolikheten att JonDeTech får upprepade volymaffärer och därefter successivt förbättrar lönsamheten som relativt god, med hänsyn tagen till att en utdragen kommersialisering kan kräva ytterligare kapitalanskaffning som späder ut aktieägare. JonDeTech har utvecklat en produktportfölj som gör det möjligt att på ett smidigt och kostnadseffektivt sätt mäta Core Body Temperature (CBT) som har hög relevans som en hälsoparameter, men även i andra industriella applikationer. Med en pipeline bestående av ett 20-tal kundprojekt som byggts upp på kort tid bedömer vi att några av dessa bör konverteras till volymaffärer. Bolaget värderas i dagsläget till ett Enterprise Value om 44,1 MSEK efter emissionen, vilket är en låg värdering och tyder på att marknaden prissätter tämligen låg sannolikhet för kommersiell framgång och ansätter en hög riskpremie. Vi gör således bedömningen att uppsidan i aktien är stor om JonDeTech lyckas vinna återkommande affärer och kan minska förlusterna i den utsträckning att framtida kapitalanskaffning minimeras.

Key stats

Antal aktier	99 577 003	Börsvärde (MSEK)	48,7
Aktiekurs (SEK)	0,489	Nettokassa, efter emission (MSEK)	4,6
		Enterprise Value (MSEK)	44,1

Optimistiskt scenario

I ett optimistiskt scenario räknar vi med att JonDeTech lyckas konvertera en högre andel kundprojekt till volymaffärer som därefter resulterar i återkommande intäkter. Genom fabless-modellen kan bolaget nå självfinansiering utan extern kapitalanskaffning, vilket begränsar ytterligare utspädning för befintliga aktieägare. Den långsiktiga potentialen är om CBT etableras som en vital hälsoparameter likt puls, där integrationer i Wearables innebär en stor uppsida.

Pessimistiskt scenario

I vårt pessimistiska scenario lyckas bolaget inte vinna några betydande kommersiella affärer utöver Tekken-avtalet, och blir därmed kvar med en pipeline som inte konverteras till intäkter. Samtidigt blir CBT inte en etablerad hälsoparameter, och JonDeTech blir beroende av utspädande kapitalanskaffning för fortsatt drift.

Disclaimer

Analysen är skriven på uppdrag av bolaget. Vi friskriver oss från eventuella fel. Inget som skrivs i analysen ska eller bör betraktas som en rekommendation till investering av något slag. Åsikter och slutsatser som återfinns i analysen är enbart avsedd för mottagaren. Kalqyl och FairValue ska ej hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut på grund av information i denna analys.

Intressekonflikt

Analytikern Alvin Hägg äger inte aktier i det analyserade bolaget
Analysen är en uppdragsanalys