

Nyhetsbrev till Holdflights aktieägare – Augusti 2026

Bästa aktieägare,

När jag ser tillbaka på året hittills känns det tydligt att Holdflight nu befinner sig i en ny fas. Under årets första åtta månader har vi investerat mycket tid och resurser i att bygga en stark produktportfölj och en teknisk plattform som vi tror har stor internationell potential. Det arbetet börjar nu ge tydliga resultat.

Det som känns allra bäst just nu är att vi har kunder som använder vår senaste produkt i skarp drift. Att ha livekunder är inte bara ett kvitto på att produkten fungerar som den ska – det ger oss också en helt annan styrka i våra försäljningsdiskussioner. Att kunna visa upp verkliga kundcase och dokumenterat affärsvärde gör stor skillnad när vi träffar nya kunder, både i Sverige och internationellt.

Det blev också tydligt genom den uppföljningsorder om 500 000 kronor som vi nyligen kommunicerade från en av Nordens ledande aktörer inom marknadsföring. Att en befintlig kund väljer att utöka sitt engagemang är kanske det bästa betyg man kan få. För oss är det ett kvitto på att vi skapar verkligt värde och att våra lösningar blir en naturlig del av kundens fortsatta utveckling.

Samtidigt fortsätter vårt internationella arbete.

I Frankrike pågår implementeringen hos vår första hotellkund enligt plan. Målsättningen är att kunden ska gå live direkt efter sommarens högsäsong. Vi ser fram emot att få vår första referenskund på den franska marknaden, vilket kommer att skapa goda möjligheter för fortsatt försäljning.

Även i Indonesien fortsätter utvecklingen i en positiv riktning. Landet har en av Sydostasiens mest spännande AI-marknader, där investeringarna och efterfrågan på AI-lösningar ökar i snabb takt. Tillsammans med vår lokala partner har vi redan genomfört ett flertal möten med större aktörer och ser ett växande intresse för våra erbjudanden.

Vår affärsmodell med revenue sharing skapar starka incitament tillsammans med partnern och bedöms kunna bidra till en snabbare väg till affärer. För att ytterligare stärka vår närvaro har vi dessutom rekryterat en lokal AI-projektledare som stöttar både kundprojekt och pre-sales, vilket ökar vår kapacitet att möta den växande efterfrågan och skapa goda förutsättningar för fortsatt positiv utveckling.

Efter en period där fokus främst legat på produktutveckling förändras nu våra prioriteringar. Vi har byggt en stabil teknisk grund och utvecklat produkter som är redo att skalas. Därför går vi nu in i en fas där försäljning står högst på agendan.

Vår strategi är att dra nytta av de investeringar vi redan gjort. Svenska kunder och referenscase ska användas för att öppna dörrar på nya marknader samtidigt som våra

färdiga produkter kan lanseras internationellt med begränsade anpassningar. Det gör att vi kan växa mer effektivt och samtidigt hålla ett starkt fokus på lönsamhet.

Vi kommer också att öka vår marknadsföring under den kommande perioden. Synligheten i sociala medier och digitala kanaler kommer att stärkas, och vi märker redan idag att intresset för våra AI-lösningar ökar. Det gäller både från potentiella kunder och från företag som söker samarbeten kring AI och digital transformation.

Vi har fortfarande mycket arbete framför oss, men jag känner att vi nu har lagt grunden för nästa steg i Holdflights utveckling. Vi har produkterna, vi har de första starka kundcasen och vi har påbörjat vår internationella expansion. Nu handlar det om att fortsätta omsätta dessa möjligheter till fler affärer och en växande återkommande intäktsbas.

Jag vill avslutningsvis rikta ett varmt tack till alla er aktieägare för det förtroende ni visar oss. Vi ser fram emot att fortsätta bygga Holdflight tillsammans och återkomma med fler positiva nyheter under året.

Med vänliga hälsningar,

Magnus Kniving
VD, Holdflight

För ytterligare information, vänligen kontakta:
ir@holdflight.se

Holdflight AB
Humlegårdsgatan 13
114 46 Stockholm
[holdflight.se](https://www.holdflight.se)
ir@holdflight.se