



StoneBeach ser starkt marknadsintresse för StoneBeach Companion

StoneBeach går in i andra halvåret 2026 med ett ökat och tydligt marknadsintresse för AI-lösningen StoneBeach Companion och har under våren fört dialoger med flera bolag om konkreta projekt. Därför förstärker nu bolaget organisationen inom försäljning och utveckling för att öka takten i kommersialiseringen.

"Vi ser ett tydligt skifte på AI-marknaden. Företag söker inte längre bara möjligheter att testa AI, utan lösningar som kan implementeras i verksamheten och skapa konkret och mätbar affärsnytta. Det är där vi ser en stark position för StoneBeach Companion", säger Mårten Bergsten, VD StoneBeach.

Under våren har StoneBeach träffat flera företag som ser potential i StoneBeach Companion. Dialogerna har i flera fall utvecklats till konkreta projekt och affärsmöjligheter. Eftersom AI-investeringar ofta berör flera delar av ett företags organisation är beslutsprocesserna längre. Samtidigt bekräftar dialogerna ett tydligt behov av lösningar som kan skapa verklig affärsnytta. I juni genomförde StoneBeach en workshop med fokus på AI och affärsnytta. Responsen var mycket positiv och har lett till nya dialoger och affärsmöjligheter.

StoneBeach kombinerar sin erfarenhet av informationshantering och verksamhetsprocesser med StoneBeach Companion för att hjälpa företag att gå från AI-piloter till implementerade lösningar med konkret och mätbar verksamhetsnytta.

För att möta marknadsintresset ökar StoneBeach nu investeringstakten och förstärker organisationen inom försäljning och utveckling. Den ökade investeringstakten påverkar resultatet på kort sikt, men görs från en stark finansiell position med en soliditet på 77,7 procent vid kvartalets utgång.

"StoneBeach Companion ger ännu inget väsentligt bidrag till koncernens intäkter, men marknadsintresset har stärkts och vi ser goda möjligheter att stänga flera affärer under hösten. Vårt fokus är nu att omsätta intresset i konkreta kundprojekt och etablera StoneBeach Companion som ett betydande framtida tillväxtområde för StoneBeach", avslutar Mårten bergsten.

Under resten av 2026 ligger fokus på att öka marknadsbearbetningen, stänga de affärsmöjligheter som nu diskuteras och fortsätta vidareutvecklingen av StoneBeach Companion.

Nyckeltal andra kvartalet 2026

	Q2 2026	Q2 2025
Nettoomsättning, MSEK	2,1	2,1
EBITDA, MSEK	-0,24	0,11
Resultat efter finansiella poster, MSEK	-0,5	-0,2
Soliditet	77,7 %	65,0 %

Nettoomsättning första halvåret 2026: 4,2 MSEK (4,3).

Denna information är sådan som StoneBeach Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU nr 596/2014). Informationen lämnades, genom angiven kontaktpersons försorg, för offentliggörande 2026-08-21 08:30 CET.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Annette Tysander, Head of Investor Relations, StoneBeach Group AB
ir@stonebeach.se

Om StoneBeach Group

StoneBeach Group verkar genom sitt helägda dotterbolag StoneBeach AB, som har över 20 års erfarenhet inom informationshantering, företagsinformation och verksamhetsprocesser och det utgör grunden för hur vi utvecklar och använder innovativ teknik för att skapa konkret verksamhetsnytta.

Vi riktar oss till både SME- och enterprisekunder.

Verksamheten bedrivs med störst närvaro inom Skandinavien och har sitt huvudkontor i Stockholm. Bolaget är noterat på NGM Nordic SME med tickern "SBG".

För mer information, vänligen besök www.stonebeach.se