

oneflow<sup>®</sup>

# Delårsrapport

Januari–mars 2022



## Perioden i sammandrag

### Första kvartalet

- Nettoomsättningen ökade med 64 procent till 14,5 MSEK (8,8)
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -11,0 MSEK (-7,6), motsvarande en rörelsemarginal om -75,4 procent (-85,8)
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,64 SEK (-0,42) och efter utspädning till -0,64 SEK (-0,42)
- Total ARR ökade med 73 procent till 65,7 MSEK (38,1)
- Net New ARR ökade med 64 procent till 8,6 MSEK (5,3)
- Påbörjade process med att öppna tre säljkontor utanför Norden
- Andel av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 22 procent (19) för betalande användare i 26 länder
- Den 8 april 2022 genomförde Oneflow AB framgångsrikt den största börsnoteringen på First North hittills i år, till ett värde av 275 MSEK exklusive eventuell övertilldelning



(MSEK)	Q1 22	Q4 21	Q3 21	Q2 21	Q1 21	Q4 20	Q3 20	Q2 20	Q1 20
Nettoomsättning	14,5	12,8	11,6	10,3	8,8	8,0	6,6	6,2	5,7
Repetitiva intäkter	13,8	12,4	11,2	9,9	8,4	7,5	6,3	5,9	5,4
Bruttomarginal (%)	94,8	96,4	96,4	96,3	96,5	96,2	95,1	96,2	95,9
EBITDA	- 6,7	- 5,0	- 3,2	- 4,3	- 5,0	- 4,3	- 2,2	- 2,4	- 3,3
EBITDA-marginal (%)	- 46,1	- 39,2	- 27,6	- 41,8	- 56,9	- 53,6	- 32,8	- 38,9	- 58,2
Rörelseresultat	- 11,0	- 8,9	- 6,7	- 7,1	- 7,6	- 6,5	- 4,2	- 4,3	- 5,0
Rörelsemarginal (%)	- 75,4	- 70,0	- 57,6	- 69,1	- 85,5	- 80,9	- 63,3	- 68,9	- 88,0
ARR, Annual Recurring Revenue	65,7	57,1	50,1	45,1	38,1	32,8	27,8	25,3	23,0
ARR tillväxt (%)	72,5	74,0	80,5	78,3	65,8	55,7	51,7	47,0	50,7
NNARR, Net New ARR	8,6	7,0	5,0	7,0	5,3	5,1	2,5	2,3	1,9
NNARR tillväxt (%)	63,6	38,2	102,9	201,9	177,0	82,7	125,6	18,5	46,4

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 25–28.



## Kommentar från VD:n

## Ett starkt kvartal som förde oss närmare vår vision



*Say contract, think Oneflow!* Det är vår vision. Vår vana trogen satte vi ännu ett rekord för Net New ARR för första kvartalet, och höll därmed fast vid vår kärnvärdering *Beat yesterday*. Verksamheten går enligt plan och det finns en enorm entusiasm bland kollegorna. Ett bevis på det är vår eNPS (mått på medarbetarnöjdhet), som hamnade på 79 för kvartalet. Detta är toppbetyg och högt över marknadsgenomsnittet på 14. Människor och kultur har alltid varit en del av Oneflows DNA, för vi är övertygade om att den hemliga ingrediensen för att bygga ett framgångsrikt bolag är att anställa de bästa medarbetarna och skapa en kultur utöver det vanliga.

Första kvartalet präglades i hög grad av börsnoteringen när vi välkomnade nya aktieägare som ser vår potential och stödjer vår vision.

Vi arbetar med ett flertal initiativ för att skapa tillväxt på lång sikt, men för att kunna sätta de planerna i verket behöver vi ta in mer pengar. Stigande inflation och fallande aktiemarknader gjorde börsnoteringsprocessen extra spännande – rentav rafflande mellan varven. Vi är mycket glada över marknadens förtroende som resulterade i den största noteringen på First North hittills i år. Nu har vi ett utmärkt läge för att förverkliga våra planer och lägga i en högre växel. ”Okej” betraktas inte som ”bra” på Oneflow, vi tänker betydligt större än så.

De nya medlen ska i första hand användas för att skala upp våra produkt- och utvecklingsavdelningar, expandera verksamheten till nya marknader och generellt stärka alla team. Just nu arbetar vi med att etablera dotterföretag i tre nya länder, och först ut är kontoret i London som slår upp portarna redan i maj i år. Vårt finansiella mål på medellång sikt är att öka ARR till minst 600 MSEK i slutet av räkenskapsåret 2026, och uppnå en rörelsemarginal på minst 20 procent samma år.

Kvartalet präglades också av det tragiska kriget i Ukraina och en fjärde våg av covid-19-pandemin. Hittills har vi inte märkt av någon negativ påverkan på vår verksamhet från någon av de här händelserna, men de makroekonomiska effekterna av kriget i Ukraina eller nedstängningarna i Kina kan få negativa följder på lång sikt som vi inte kan förutse.

Utifrån ett produktperspektiv fortsätter vi med nya releaser varje vecka. Oneflow är en plattform för alla avtalsbehov, för alla avdelningar och företag, för hela avtalsprocessen. Även om vi erbjuder e-signering som en del av produkten är vi långt ifrån ett e-signeringsbolag. Det är bara en liten del av processen. Vårt mål är inget mindre än att bli den globala ledaren inom digital avtalshantering – precis som vår vision lyder: *Say contract, think Oneflow!*

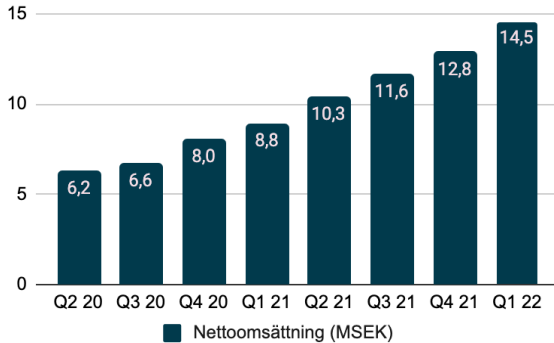
**Anders Hammes**, VD och grundare



# Oneflow i korthet

## Nettoomsättning

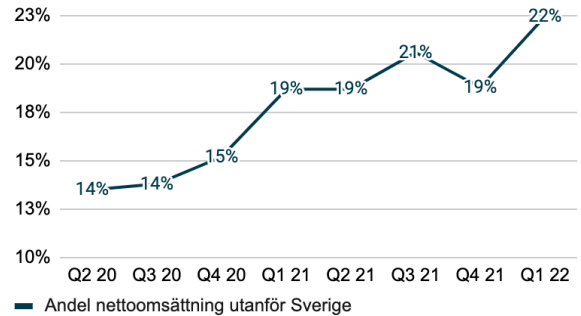
Nettoomsättningen under första kvartalet uppgick till 14,5 MSEK (8,8), vilket motsvarar en tillväxt på 64 procent jämfört med första kvartalet föregående år.



Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 95 procent (95) av nettoomsättningen under första kvartalet. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

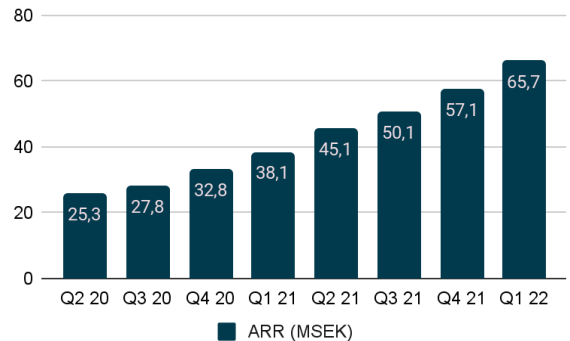
Oneflow är ett "ARR först"-bolag och professionella engångstjänster säljs bara när vi tror att det kommer att underlätta kundens introduktion, utan att kompromissa med ARR. Kvoten ARR/nettoomsättning låg på en sund och stark nivå om 134 procent (129) för första kvartalet, ett bevis på att vi inte byter snabba vinster mot långsiktig lönsamhet, och att vi har en intuitiv produktplattform för självservice där det inte nödvändigtvis behövs professionella tjänster för att introducera nya kunder. Skalbarheten är en central del i vår affärsmodell.

Globalisering är ett annat viktigt fokusområde. Andelen nettoomsättning utanför Sverige fortsatte att växa under kvartalet och slutade på 22 procent (19). I nuläget har vi betalande användare i 26 länder.

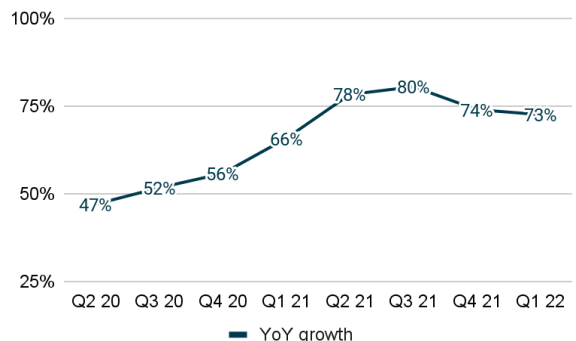


## ARR

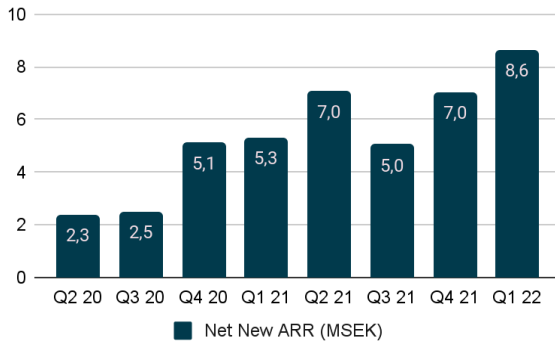
Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid kvartalets utgång till 65,7 MSEK (38,1), en tillväxt på 73 procent jämfört med första kvartalet föregående år.



ARR har uppvisat en positiv utvecklingstrend sedan början av 2020, och vi förväntar oss att fortsätta med en stark tillväxt i framtiden.

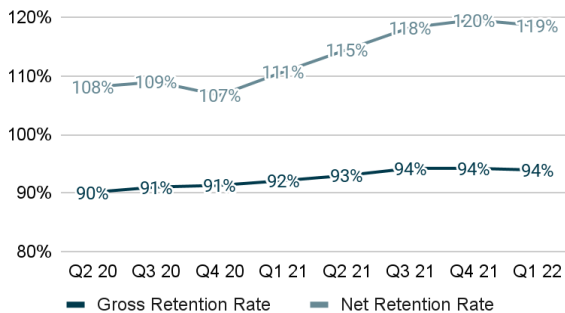


Net New ARR slutade på 8,6 MSEK (5,3) för första kvartalet, en uppgång med 64 procent sedan samma kvartal föregående år. På grund av säsongsvariationer är andra och fjärde kvartalen vanligtvis de starkaste inom programvara, tredje kvartalet är det svagaste och första kvartalet ligger någonstans "mitt emellan".



## Revenue retention

Gross Retention Rate, befinner sig i en positiv fas och slutade för första kvartalet på 94 procent (92). En viss omsättning bland kunderna är oundviklig på grund av en normal och sund marknadsdynamik, och vi ligger redan nära nivåer där det skulle kunna vara en utmaning att göra ytterligare förbättringar. Gross Retention Rate innefattar kundomsättning och nedgraderingar, men inte utökad försäljning.

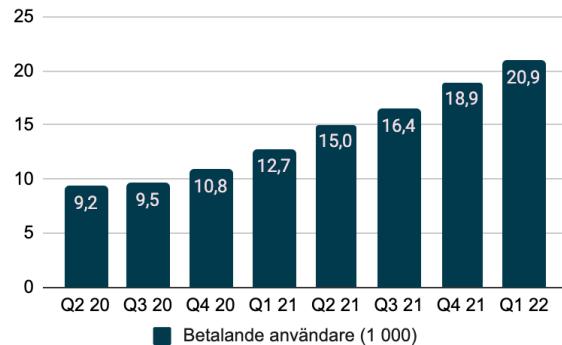


Net Retention Rate avslutade kvartalet på 119 procent (111), och uppvisade en stark

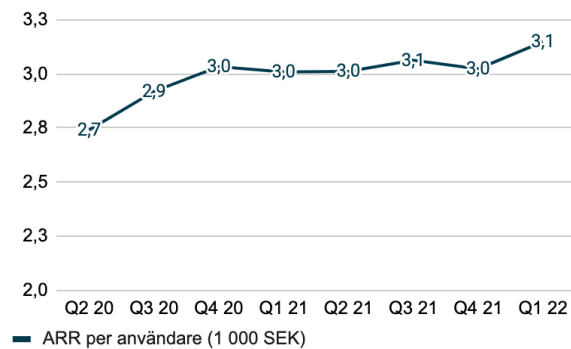
försäljningstillväxt inom den befintliga kundbasen, till följd av ökad användning av digitala avtal i kundernas organisationer. Net Retention Rate innefattar churn och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

## Användare

Antalet betalande användare uppgick till 20,9 tusen (12,7) vid kvartalets utgång, en uppgång med 65 procent sedan första kvartalet föregående år (inte inklusive freemium- eller motpartsanvändare).

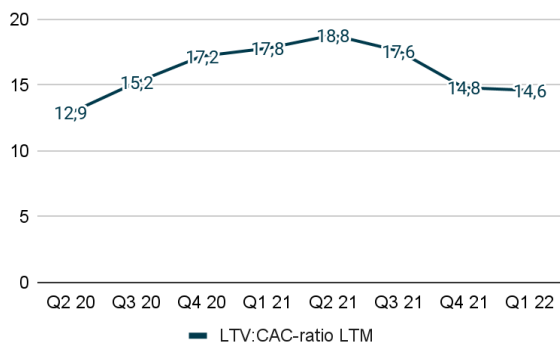


Genomsnittlig ARR per (betalande) användare uppgick till 3,1 KSEK (3,0), en uppgång med 5 procent sedan första kvartalet föregående år.



## LTV:CAC

Förhållandet mellan LTV:CAC LTM (Last Twelve Months) avslutade första kvartalet på 14,6, en svag nedgång från 17,8 under första kvartalet föregående år, men ändå mycket starkt. För varje krona vi investerar får vi 15 kronor tillbaka.

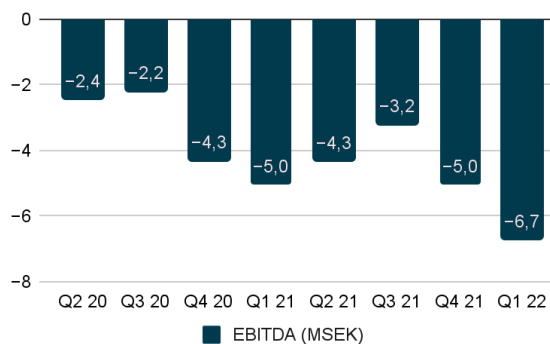


Vid beräkningen av livstidsvärde (LTV) har vi för enkelhets skull inte inkluderat några tillväxtantaganden i genomsnittliga intäkter per konto framöver. Det är självklart inte korrekt, eftersom Net Retention Rate alltid har varit och förväntas förbli ett positivt och starkt nyckeltal framöver. Livstidsvärdet (LTV) skulle ha varit betydligt högre om vi hade tagit med det i formeln. Men för att vara konservativa och inte komplicera saker i onödan bestämde vi oss för att hålla oss till den enklare varianten.

Customer Acquisition Cost (CAC) innefattar kostnader hänförliga till försäljning och marknadsföring dividerat med antalet nya kunder.

## EBITDA

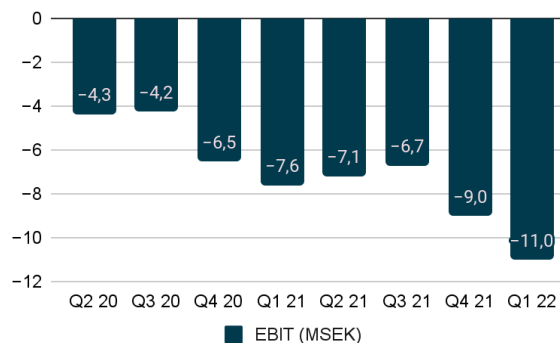
EBITDA för första kvartalet uppgick till -6,7 MSEK (-5,0), med en EBITDA-marginal på -46 procent (-57).



Bolaget befinner sig fortfarande i ett tidigt skede, med ett stort fokus på produktutveckling, och även på vårt mål att inta en position som global tankeledare inom digital avtalshantering.

## Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för första kvartalet uppgick till -11,0 MSEK (-7,6), med en rörelsemarginal på -75 procent (-86).



## Kassaflöde och investeringar

Under första kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -1,2 MSEK (-0,6).

Under första kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till 0,3 MSEK (0,1), exklusive nyttjanderättstillgångar. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till 7,8 MSEK (5,0) och utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.



Under första kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till 2,8 MSEK (1,8) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till 1,3 MSEK (0,6).

## Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 0,6 MSEK (33,7) vid utgången av första kvartalet.

Koncernens räntebärande skulder uppgick till 32,4 MSEK (3,6) vid periodens utgång. Totalt 0,3 MSEK (0,2) av koncernens räntebärande skulder har återbetalats under kvartalet. Inga nya skulder tillkom under kvartalet. Likvida medel uppgick till 24,3 MSEK (32,0) vid periodens utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -19,8 MSEK (28,8).

## Oneflow AB:s aktie

På en extra bolagsstämma beslutades att bolagets aktiekapital ska ökas genom en fondemission från 366 239,10 SEK till 549 358,65 SEK. Fondemissionen genomfördes genom överföring av 183 119,55 SEK från fritt eget kapital till aktiekapital enligt fastställd balansräkningen. Beslut fattades även om att öka antalet aktier i bolaget genom en aktiesplit (1:5), varigenom en (1) befintlig aktie i bolaget delades i fem (5) nya aktier. Genom aktiespliten ökade det totala antalet aktier i bolaget från 3 662 391 till 18 311 955 vid utgången av första kvartalet.

På extra bolagsstämman den 3 februari 2022 beslutades att införa personaloptionsprogram 2022/2026 omfattandes högst 200 000 kvalificerade personaloptioner. I bolagets årsredovisning 2021 finns tidigare personaloptionsprogram beskrivna utförligt. Förutsatt att samtliga teckningsoptioner för de tre olika incitamentsprogrammen utnyttjas för teckning av aktier, medför det en ökning av totalt 929 450 aktier.

Bolaget äger inga av sina egna aktier.

## Finansiella mål

### Tillväxt

Öka ARR till minst 600 MSEK vid utgången av räkenskapsåret 2026.

### Lönsamhet

Uppnå en rörelsemarginal på minst 20 procent vid utgången av räkenskapsåret 2026 samtidigt som vi behåller ett starkt fokus på tillväxt.

### Utdelningspolicy

Styrelsen i Oneflow har inte för avsikt att föreslå någon utdelning under en överskådlig framtid utan strävar istället efter att återinvestera kassaflödet i tillväxtinitiativ.

## Medarbetare

Koncernen hade 108 anställda (75) vid utgången av första kvartalet. Medelantal anställda uppgick under perioden till 101 (75).

Utöver det hade bolaget ett team av 8 utvecklare (0) i Sri Lanka vid utgången av första kvartalet. Utifrån ett juridiskt perspektiv är de konsulter. Däremot betraktas de och behandlas som vanliga medarbetare hos Oneflow och modellen med konsulter är till för att underlätta administrationen.

Oneflow anställde en ny Chief Marketing Officer (CMO) under kvartalet, som tillträder tjänsten i juni 2022. Vår tidigare CMO – Ling Koay – kommer att kliva in i rollen som Chief Brand Officer (CBO) på Oneflow.





## Övriga händelser under rapportperioden

Inga väsentliga händelser har ägt rum under rapportperioden som inte redan har tagits upp i denna rapport.

## Övriga händelser efter rapportperioden

Den 8 april 2022 genomförde Oneflow AB med framgång en börsnotering på Nasdaq First North Premier Growth Market, och handlas nu under tickern "ONEF". Priser per aktie vid börsnoteringen uppgick till 45 SEK, vilket motsvarar ett totalt värde för samtliga utestående aktier i Oneflow AB om cirka 824 MSEK vid erbjudandets slutförande.

Erbjudandet, exklusive övertilldelningsoptionen, bestod av 6 111 111 nyemitterade aktier, motsvarande cirka 275 MSEK före transaktionskostnader.

Bolaget tog i november 2021 upp ett bryggglån om totalt 30 MSEK. Villkoren för bryggglånen möjliggjorde för respektive långgivare att kvitta sin fordran mot nya aktier i Bolaget i samband med Bolagets IPO. Totalt kvittades cirka 17,6 MSEK av bryggglånen mot nya aktier, vilket innebar att Bolaget emitterade 391 782 nya aktier till dessa långgivare, medförande en ökning av aktiekapitalet med 11 753,46 SEK. Bolaget har efter IPO:n även återbetalat de fordringar som inte kvittades. Bryggglånet är således helt återbetalat.

Den 5 maj 2022 beslutade styrelsen att emittera totalt 327 680 aktier som en del av den övertilldelningsoption som lämnades till Danske Bank i samband med IPO:n.

Oneflow står för närvarande i begrepp att öppna kontor i Storbritannien, Nederländerna och Frankrike. Först ut är vårt Londonkontor, där ett team av säljare kommer att börja arbeta redan i maj i år.

Inga väsentliga händelser har ägt rum efter rapportperioden som inte redan har tagits upp i denna rapport.

## Bolaget i korthet

### Avtalsexpert

Oneflow är en av de ledande leverantörerna av SaaS-avtalsautomatisering på den nordiska marknaden. Vi hjälper företag att växa fortare med färre risker, smidigare arbetsflöden och smartare beslut som leder till snabbare affärer.

Oneflow utvecklar, säljer och implementerar en helhetsplattform för allt som har med avtal att göra, med ett lättanvänt verktyg som möjliggör användning av avtalsdata. Plattformen är lika omtyckt och betrodd av enterprisebolag som av startups för dess förmåga att uppnå arbetsflow, och att få bort friktionen och komplexiteten i en avtalsprocess.

Allt Oneflow gör utgår från bolagets värdeerbjudande: Oneflow sparar tid och pengar genom att riva ner silorna mellan kommunikation, manuella processer och olika system.

Vi strävar efter att göra avtalsprocessen helt smärtfri, för en säker och härligare upplevelse. Utöver att göra betydande besparingar har Oneflow-användare upplevt mer kreativ frihet på jobbet, vilket har lett till ett lyckligare liv.

### Vår hållbara affärsmodell

Oneflow erbjuder en SaaS-applikation med en prenumerationsbaserad prismodell som inte kräver några stora investeringar i förväg. Prisplanerna baseras på de funktioner som ingår i planen, antal användare och tilläggstjänster.





Oneflows go-to-market-strategi är en kombination av outbound- och inboundförsäljning, partnerförsäljning samt viral försäljning (produktledd tillväxt). En stor del av intäkterna kommer från upselling och cross-selling eftersom Oneflow kan användas av alla avdelningar. Plattformen har funktioner som hjälper företag att strukturera sina avtal och arbetsytor utifrån exempelvis avdelning och enhet.

Det innebär att vi för varje ny kund har potential att öka användarvolymen. Våra kunder hittar ofta ytterligare användningsområden för Oneflow när de väl har börjat använda plattformen.

### Vårt uppdrag och vision

Oneflows uppdrag är att flytta företag från friktion till flow och skapa en värld där människor kan bli sitt bästa jag. Vår vision är att bli synonymt med avtal, därav devisen *Say contract, think Oneflow!*

## Go-to-market-strategier

### Fortsatt innovation och tillväxt för självservice

Oneflow har ända sedan grundandet velat förändra hur avtal skrivs, signeras och hanteras genom att återuppfinna arbetsflödet snarare än att bara återskapa den analoga processen i det digitala rummet. Det var aldrig vår avsikt att skapa ett verktyg för e-signering. E-signering är en insatsvara.

Vi anser att avtal innehåller information som definierar en verksamhet. Avtal är tillgångar, skulder och åtaganden. Vårt mål är att skapa en överlägsen heltäckande produkt som ger innovation som definierar avtalens framtid.

Produktledd tillväxt genom självservice är en av de viktigaste aspekterna i vår plan för organisk tillväxt. Avtal är själva hjärtat i alla

verksamheter och vi anser att alla i hela världen enkelt ska kunna köpa Oneflow i några få steg och på egen hand.

### Marknadsföring och nätverksförsäljning

*Say contract, think Oneflow!* Oneflow anser att varumärket driver efterfrågan. Vi tror på att skapa positiva upplevelser med avtal till användarna för att öka antalet kundförvärv genom kontakter och genom rekommendationer av vårt varumärke och vår produkt.

Vi förbättrar ständigt motparternas upplevelse genom att göra det möjligt för motparterna att direkt skapa ett konto i Oneflow, och genom att visa upp vårt unika värdeerbjudande för gästerna under deras korta besök. Båda strategier har en hög potential för att bli virala och bidra till det vi kallar för nätverksförsäljning.

Samtidigt som vi ökar tillväxten från våra organiska kanaler, fortsätter vi att skala upp tillväxten genom performance marketing och köpta annonsplatser så länge det ger en positiv avkastning (ROI).

### Försäljning och partnerskap

Grundpelarna i vår försäljningsstrategi är att landa, utöka och förlänga. Oneflow är inte bara ett försäljnings- eller HR-verktyg. Det är utformat för avtal, för hela organisationen. Vår främsta strategi är att komma in i ett tidigt skede för att sedan utöka användningen i volym räknat, samt expandera till andra avdelningar eller enheter.

I fråga om partnerskap är vårt mål att öka partnerförsäljningen. Vår strategi är att fokusera på och ta steget in i våra strategiska, kommersiella och tekniska partners organisation och deras ekosystem, samtidigt som vi bygger upp en stark och engagerad partnerkrets.



## Expansion till nya marknader

För att kunna uppfylla det ökande globala behovet av molnbaserade applikationer som stödjer automatisering av viktiga uppgifter som exempelvis avtalsprocessen, kommer Oneflow att gå in på nya marknader genom en mix av partnerskap och marknadsföringsstrategier. Vi kommer att öppna kontor med lokala försäljningsteam i kombination med nordisk personal som kan hjälpa till att etablera Oneflow-kulturen.

## Framåtriktad information

Den här rapporten kan innehålla framåtriktad information baserad på ledningens aktuella förväntningar. Även om ledningen är av uppfattningen att de förväntningar som uttrycks i sådan framåtriktad information är rimliga finns det inga garantier för att förväntningarna är korrekta. Följaktligen kan framtida resultat skilja sig betydligt från den framåtriktade informationen, bland annat beroende på förändrade marknadsvillkor för Oneflows produkter och mer generella förändringar av ekonomiska, marknadsmässiga och konkurrensrelaterade villkor, förändringar av lagkrav eller andra politiska beslut samt valutakursfluktuationer.

## Kommande rapportdatum

- 12 aug 2022: Delårsrapport Kv2 2022
- 11 nov 2022: Delårsrapport Kv3 2022
- 10 feb 2023: Bokslutskommuniké 2022

Stockholm, 6 maj 2022

Anders Hamnes  
VD & grundare

## För mer information, kontakta:

Anders Hamnes, VD  
anders.hamnes@oneflow.com

Ilona Prander, CFO  
ilona.prander@oneflow.com

*Denna delårsrapport har publicerats både på engelska och svenska.*

*Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.*



# Koncernens nyckeltal

	Q1 2022	Q1 2021	2021
<b>Finansiella nyckeltal definierade i enlighet med IFRS</b>			
Nettoomsättning (MSEK)	14,5	8,8	43,6
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	- 10,97	- 7,56	- 30,34
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	- 75,4	- 85,5	- 69,6
Resultat per aktie, före utspädning	- 0,64	- 0,42	- 1,70
Resultat per aktie, efter utspädning	- 0,64	- 0,42	- 1,70
<b>Alternativa finansiella nyckeltal</b>			
Nettoomsättningstillväxt (%)	64,5	54,4	63,9
Bruttoresultat (MSEK)	13,8	8,5	42,0
Bruttomarginal (%)	94,8	96,5	96,4
EBITDA (MSEK)	- 6,7	- 5,0	- 17,6
EBITDA-marginal (%)	- 46,1	- 56,9	- 40,3
<b>Operationella nyckeltal</b>			
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	65,7	38,1	57,1
ARR tillväxt (%)	72,5	65,8	74,0
ARR / Nettoomsättning (%)	133,5	128,7	131,0
NNARR, Net New ARR (MSEK)	8,6	5,3	24,3
NNARR tillväxt (%)	63,6	177,0	106,6
Betalande användare (1 000)	20,9	12,7	18,9
ARPU, Average Revenue Per User (KSEK)	3,1	3,0	3,0
GRR, Gross Retention Rate (%)	93,9	92,1	94,2
NRR, Net Retention Rate (%)	118,6	110,7	119,6
LTV:CAC-ratio LTM	14,6	17,8	14,8
Medelantal anställda (RTM)	101	75	83
Antal anställda vid periodens slut	108	75	105

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 25–28.



## Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Q1 2022	Q1 2021	2021
Nettoomsättning	14 545	8 844	43 583
Övriga intäkter	20	16	35
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>14 565</b>	<b>8 860</b>	<b>43 618</b>
<i>Rörelsens kostnader</i>			
Kostnad för ersättningar till anställda	- 23 447	- 15 449	- 66 365
Aktiverat arbete för egen räkning	6 793	4 071	18 392
Avskrivningar	- 4 264	- 2 527	- 12 765
Övriga kostnader	- 4 616	- 2 518	- 13 221
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>- 25 534</b>	<b>- 16 423</b>	<b>- 73 959</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>- 10 969</b>	<b>- 7 562</b>	<b>- 30 341</b>
Finansiella poster	- 787	- 85	- 580
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>- 11 756</b>	<b>- 7 647</b>	<b>- 30 921</b>
Skatt på årets resultat	- 18	17	- 183
<b>Periodens resultat</b>	<b>- 11 774</b>	<b>- 7 630</b>	<b>- 31 104</b>
<b>Resultat hänförligt till:</b>			
Moderföretagets aktieägare	- 11 774	- 7 630	- 31 104
<b>Övrig information</b>			
Resultat per aktie, före utspädning	- 0,64	- 0,42	- 1,70
Resultat per aktie, efter utspädning	- 0,64	- 0,42	- 1,70



## Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Q1 2022	Q1 2021	2021
<b>Periodens resultat</b>	<b>- 11 774</b>	<b>- 7 630</b>	<b>- 31 104</b>
<b>Övrigt totalresultat</b>			
Poster som kan återföras till resultaträkningen:			
Omräkningsdifferenser	28	- 4	- 14
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt	28	- 4	- 14
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>- 11 746</b>	<b>- 7 634</b>	<b>- 31 118</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till:</b>			
<b>Moderföretagets aktieägare</b>	<b>- 11 746</b>	<b>- 7 634</b>	<b>- 31 118</b>



## Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
Balanserade utvecklingsutgifter	40 532	24 742	35 285
Övriga immateriella anläggningstillgångar	339	597	574
Nyttjanderättstillgångar	13 607	4 435	14 890
Materiella anläggningstillgångar	2 029	1 116	1 955
Övriga finansiella anläggningstillgångar	1 000	133	1 000
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>57 507</b>	<b>31 023</b>	<b>53 704</b>
Kundfordringar	9 967	6 268	9 281
Avtalstillgångar	2 366	982	31
Skattefordringar	275	205	332
Övriga kortfristiga fordringar	499	227	293
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4 405	1 461	3 902
Likvida medel	24 296	31 956	35 212
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>41 808</b>	<b>41 099</b>	<b>49 051</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>99 315</b>	<b>72 122</b>	<b>102 755</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	616	33 657	11 866
<b>Summa eget kapital</b>	<b>616</b>	<b>33 657</b>	<b>11 866</b>
<b>SKULDER</b>			
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder	1 236	2 403	1 528
Långfristiga leasingkulder	7 681	3 021	9 164
Uppskjutna skatteskulder	178	85	190
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>9 095</b>	<b>5 509</b>	<b>10 882</b>



(KSEK)	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Kortfristiga räntebärande skulder	31 167	1 181	31 167
Kortfristiga leasingskulder	5 063	1 005	4 807
Leverantörsskulder	2 993	1 561	2 596
Avtalsskulder	33 943	17 231	27 808
Övriga kortfristiga skulder	7 266	6 837	7 788
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	9 172	5 141	5 841
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>89 604</b>	<b>32 956</b>	<b>80 007</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>99 315</b>	<b>72 122</b>	<b>102 755</b>

# Koncernens rapport över förändring i eget kapital

(KSEK)	Hänförligt till Moderföretagets aktieägare			
	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balan- serad vinst	Summa eget kapital
<b>Ingående balanser per 1 januari 2022 enligt fastställd balansräkning</b>	<b>366</b>	<b>64 121</b>	<b>- 52 621</b>	<b>11 866</b>
Periodens resultat			- 11 774	- 11 774
Övrigt totalresultat för året			28	28
<b>Summa totalresultat</b>	<b>366</b>	<b>64 121</b>	<b>- 64 367</b>	<b>120</b>
<b>Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare</b>				
Aktierelaterad ersättning		496		496
Fondemission	183		- 183	-
<b>Summa transaktioner med aktieägare</b>	<b>183</b>	<b>496</b>	<b>- 183</b>	<b>496</b>
<b>Utgående balans per 31 mars 2022</b>	<b>549</b>	<b>64 617</b>	<b>- 64 550</b>	<b>616</b>
<b>Ingående balanser per 1 januari 2021 enligt fastställd balansräkning</b>	<b>366</b>	<b>61 861</b>	<b>- 21 503</b>	<b>40 724</b>
Periodens resultat			- 31 104	- 31 104
Övrigt totalresultat för året			- 14	- 14
<b>Summa totalresultat</b>	<b>366</b>	<b>61 861</b>	<b>- 52 621</b>	<b>9 606</b>
<b>Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare</b>				
Inbetalda optionspremier		134		134
Aktierelaterad ersättning		2 126		2 126
<b>Summa transaktioner med aktieägare</b>	<b>-</b>	<b>2 260</b>	<b>-</b>	<b>2 260</b>
<b>Utgående balans per 31 december 2021</b>	<b>366</b>	<b>64 121</b>	<b>- 52 621</b>	<b>11 866</b>
<b>Ingående balanser per 1 januari 2021 enligt fastställd balansräkning</b>	<b>366</b>	<b>61 861</b>	<b>- 21 503</b>	<b>40 724</b>
Periodens resultat			- 7 630	- 7 630
Övrigt totalresultat för året			- 4	- 4
<b>Summa totalresultat</b>	<b>366</b>	<b>61 861</b>	<b>- 29 137</b>	<b>33 090</b>



(KSEK)	Hänförligt till Moderföretagets aktieägare			
	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balan- serad vinst	Summa eget kapital
<b>Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare</b>				
Aktierelaterad ersättning		568		568
<b>Summa transaktioner med aktieägare</b>		<b>568</b>		<b>568</b>
<b>Utgående balans per 31 mars 2021</b>	<b>366</b>	<b>62 429</b>	<b>- 29 137</b>	<b>33 658</b>



# Koncernens kassaflödesanalys

(KSEK)	Q1 2022	Q1 2021	2021
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>			
Kassaflöde från rörelsen	- 10 969	- 7 562	- 30 341
Ej kassaflödespåverkade poster	4 762	3 160	14 891
Erhållen ränta	5	5	19
Betald ränta	- 43	- 44	- 196
Betalda inkomstskatter	46	- 69	- 334
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet</b>	<b>- 6 199</b>	<b>- 4 510</b>	<b>- 15 961</b>
<b>Summa förändring av rörelsekapital</b>	<b>5 038</b>	<b>3 924</b>	<b>12 009</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>- 1 161</b>	<b>- 586</b>	<b>- 3 952</b>
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>			
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar	- 7 791	- 5 045	- 22 222
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar	- 278	- 140	- 1 473
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	-	17
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar	-	-	- 1 000
Försäljning av finansiella anläggningstillgångar	-	-	124
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>- 8 069</b>	<b>- 5 185</b>	<b>- 24 554</b>
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>			
Inbetalning optionspremier	-	-	134
Upptagna lån	-	-	30 000
Amortering av leaseskulder	- 1 402	- 519	- 3 836
Amortering av lån	- 292	- 179	- 1 067
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>- 1 694</b>	<b>- 698</b>	<b>25 231</b>
<b>Summa kassaflöde</b>	<b>- 10 924</b>	<b>- 6 469</b>	<b>- 3 275</b>
<b>Minskning/ökning av likvida medel</b>			
Likvida medel vid periodens början	35 212	38 429	38 429
Kursdifferens i likvida medel	8	- 4	58
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>24 296</b>	<b>31 956</b>	<b>35 212</b>



## Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Q1 2022	Q1 2021	2021
Nettoomsättning	14 466	8 844	43 349
Övriga intäkter	20	16	35
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>14 486</b>	<b>8 860</b>	<b>43 384</b>
<i>Rörelsens kostnader</i>			
Kostnad för ersättningar till anställda	- 21 423	- 14 013	- 59 970
Aktiverat arbete för egen räkning	6 793	4 071	18 392
Avskrivningar	- 2 973	- 1 879	- 9 005
Övriga kostnader	- 8 072	- 4 539	- 23 523
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>- 25 675</b>	<b>- 16 360</b>	<b>- 74 106</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>- 11 189</b>	<b>- 7 500</b>	<b>- 30 722</b>
Finansiella poster	- 609	- 43	- 142
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>- 11 798</b>	<b>- 7 543</b>	<b>- 30 864</b>
Inkomstskatt	- 8	-	- 24
<b>Årets resultat</b>	<b>- 11 806</b>	<b>- 7 543</b>	<b>- 30 888</b>



## Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Q1 2022	Q1 2021	2021
<b>Periodens resultat</b>	- 11 806	- 7 543	- 30 888
<b>Övrigt totalresultat</b>			
Poster som kan återföras till resultaträkningen:			
Omräkningsdifferenser			
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt			
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>- 11 806</b>	<b>- 7 543</b>	<b>- 30 888</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till:</b>			
<b>Moderföretagets aktieägare</b>	<b>- 11 806</b>	<b>- 7 543</b>	<b>- 30 888</b>



# Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	2022-03-31	2021-03-31	2021
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
Immateriella tillgångar	40 870	25 339	35 859
Materiella anläggningstillgångar	1 976	1 089	1 896
Andelar i dotterföretag	33	33	33
Övriga finansiella anläggningstillgångar	1 000	-	1 000
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>43 879</b>	<b>26 461</b>	<b>38 788</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Kundfordringar	9 867	6 268	9 024
Fordringar koncernföretag	-	405	-
Avtalstillgångar	189	127	30
Skattefordringar	319	233	404
Övriga kortfristiga fordringar	482	85	277
Förutbetalda kostnader	7 843	2 704	5 292
Likvida medel	24 014	31 825	34 757
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>42 714</b>	<b>41 647</b>	<b>49 784</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>86 593</b>	<b>68 108</b>	<b>88 572</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Eget kapital	735	33 742	12 044
<b>Summa eget kapital</b>	<b>735</b>	<b>33 742</b>	<b>12 044</b>
<b>SKULDER</b>			
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder	1 236	2 403	1 528
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>1 236</b>	<b>2 403</b>	<b>1 528</b>



(KSEK)	2022-03-31	2021-03-31	2021
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Kortfristiga räntebärande skulder	31 167	1 181	31 167
Leverantörsskulder	2 502	1 257	2 425
Avtalsskulder	33 860	17 231	27 808
Skulder till koncernföretag	1 790	7 398	989
Övriga skulder	7 119	4 896	7 601
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 184	-	5 010
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>84 622</b>	<b>31 963</b>	<b>75 000</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>86 593</b>	<b>68 108</b>	<b>88 572</b>

# Noter

## 1. Generell information

Oneflow AB (publ) (moderbolaget) och dess dotterbolag (sammanslaget koncernen) är ett mjukvarubolag som utvecklar, säljer och implementerar användarvänliga digitala system för avtalshantering. Koncernen har försäljningskontor i Sverige, Norge och Finland där Oneflow AB genom sina helägda dotterbolag primärt utgör den rörelsedrivande verksamheten.

Moderbolaget är ett aktiebolag registrerat i Sverige, med organisationsnummer 556903-2989 och med säte i Stockholm. Adressen till huvudkontoret är Gävlegatan 12 A, 113 30 Stockholm.

## 2. Redovisningsprinciper

Oneflow upprättar sin koncernredovisning enligt International Financial Reporting Standards (IFRS). Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. Nyheter i redovisningsstandards som trätt i kraft den 1 januari 2022 har inte haft någon väsentlig påverkan på koncernens redovisning per den 31 mars 2022. Koncernen tillämpar samma redovisningsprinciper som i årsredovisningen per 2021-12-31.

Moderbolaget upprättar sin redovisning enligt RFR 2, Redovisning för juridiska personer, samt Årsredovisningslagen och tillämpar samma redovisningsprinciper och värderingsmetoder som i den senaste årsredovisningen.

## Uppskattningar och bedömningar

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver användning av en del viktiga uppskattningar för redovisningsändamål. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper. Uppskattningar och antaganden baseras på historiska erfarenheter och ses över regelbundet. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

## 3. Finansiell riskhantering

### 3.1 Finansiella riskfaktorer

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för både affärsmässiga och finansiella risker. Dessa risker har utförligt beskrivits i bolagets årsredovisning för 2021.

Covid-19-pandemin orsakade 2020 och 2021 en nedgång i ekonomisk aktivitet vilket påverkade vår verksamhetens även om det var av mindre art. Under första kvartalet 2022 har bolaget märkt av en ökad aktivitet på marknaden efter att restriktioner till stor del tagits bort.

Den makroekonomiska osäkerheten föranledd av kriget i Ukraina kan komma att påverka vår verksamhet. I dagsläget har vi inte sett någon direkt påverkan på verksamheten men de långsiktiga effekterna är svårbedömda och det går inte att utesluta negativa konsekvenser.



## 4. Intäkter

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2022-01-01– 2022-03-31	2021-01-01– 2021-03-31	2022-01-01– 2022-03-31	2021-01-01– 2021-03-31
Abonnemangsintäkter	13 848	8 423	13 848	8 423
Engångsintäkter	697	421	618	421
<b>Summa</b>	<b>14 545</b>	<b>8 844</b>	<b>14 466</b>	<b>8 844</b>

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2022-01-01– 2022-03-31	2021-01-01– 2021-03-31	2022-01-01– 2022-03-31	2021-01-01– 2021-03-31
Sverige	11 277	7 448	11 277	7 448
Övriga länder	3 268	1 396	3 189	1 396
<b>Summa</b>	<b>14 545</b>	<b>8 844</b>	<b>14 466</b>	<b>8 844</b>

## 5. Resultat per aktie

### Före utspädning

Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att det resultat som är hänförligt till moderföretagets aktieägare divideras med ett vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier.

Före utspädning	2022-01-01– 2022-03-31	2021-01-01– 2021-03-31	2021-01-01– 2021-12-31
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-11 747	-7 631	-31 118
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier innan fondemission, st	3 662 391	3 660 391	3 661 399
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	18 311 955	18 301 955	18 306 995
<b>Resultat per aktie, SEK</b>	<b>-0,64</b>	<b>-0,42</b>	<b>-1,70</b>

### Efter utspädning

För beräkning av resultat per aktie efter utspädning justeras det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier för utspädningseffekten av samtliga potentiella stamaktier. Då koncernen visar ett negativt resultat ger potentiella stamaktier inte upphov till utspädning.



Efter utspädning	2022-01-01– 2022-03-31	2021-01-01– 2021-03-31	2021-01-01– 2021-12-31
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-11 747	-7 631	-31 118
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier innan fondemission, st	3 662 391	3 660 391	3 661 399
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	18 311 955	18 301 955	18 306 995
<b>Resultat per aktie efter utspädning, SEK</b>	<b>-0,64</b>	<b>-0,42</b>	<b>-1,70</b>

## 6. Transaktioner med närstående

Utöver det aktieägarlån (bryggån), som beskrivs i årsredovisningen per 2021-12-31 i not 29, där närstående parter lämnat bryggån uppgående till 19,5 MSEK, har inga väsentliga transaktioner med närstående parter skett som materiellt påverkat koncernens resultat eller ställning.

I förekommande fall har transaktioner med närstående varit till marknadsmässiga villkor.

## 7. Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella tillgångar som har en obestämd nyttjandeperiod eller immateriella tillgångar som inte är färdiga för användning, skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Den nedskrivningsprövning som gjordes vid årsskiftet visade att inget nedskrivningsbehov förelåg.

*Aktiverat arbete för egen räkning*  
Rörelsens kostnader har under det första kvartalet 2022 reducerats med 6,8 MSEK (4,1) avseende utveckling av den tekniska plattformen.

## Definitioner av nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Syfte
Nettoomsättning, %	Årlig tillväxt i nettoomsättning beräknad i förhållande till föregående år, uttryckt i procent.	Bolaget bedömer att nyckeltalet är relevant då det möjliggör för jämförelser av tillväxttakt mellan olika perioder.
Bruttoresultat 1)	Nettoomsättning minus kostnad för sålda tjänster.	Bruttoresultat används bland annat för att påvisa företagets effektivitet i produktion samt för att beräkna bruttomarginalen.
Bruttomarginal, %	Bruttoresultat i förhållande till nettoomsättning.	Ett nyckeltal som visar förhållandet mellan produkternas kostnad och försäljningsintäkt.
Rörelseresultat (EBIT)	Rörelseresultat utgörs av årets resultat minus finansiella kostnader och inkomstskatter, det vill säga rörelseresultatet som presenteras i resultaträkningen.	Rörelseresultat ger en bild av resultatet som har genererats av den löpande verksamheten före finansiella kostnader och inkomstskatter.
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	Rörelseresultat som procent av nettoomsättningen.	Rörelsemarginal ger en bild av resultatet som har genererats av den löpande verksamheten.
EBITDA	EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation) är rörelseresultatet före avskrivningar och nedskrivningar.	EBITDA ger en övergripande bild av vinst som genereras av verksamheten, vilket är användbart för att visa rörelsens underliggande intjänandeförmåga.
EBITDA-marginal, %	EBITDA i förhållande till nettoomsättning.	Ett lönsamhetsmått som används av investerare, analytiker och Bolagets ledning för att utvärdera Bolagets lönsamhet.

- 1) I kostnad för sålda tjänster redovisas direkta rörliga kostnader som uppstår för att leverera tjänsten. Dessa kostnader består bland annat av lagring i datahallar, rörliga kostnader för signering av avtal samt provision till partners som förmedlar Bolagets tjänster. Posten inkluderar inte avskrivningar och personalkostnader.





## Avstämningstabeller för alternativa nyckeltal

Avstämning nettoomsättningstillväxt (KSEK)	2022-03-31	2021-03-31	2021
Nettoomsättning föregående period	8 844	5 730	26 591
Nettoomsättning nuvarande period	14 545	8 844	43 583
<b>Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)</b>	<b>64,5</b>	<b>54,3</b>	<b>63,9</b>

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	2022-03-31	2021-03-31	2021
Nettoomsättning period	14 545	8 844	43 583
Kostnad för sålda tjänster	- 758	- 312	- 1 578
<b>Bruttoresultat</b>	<b>13 787</b>	<b>8 532</b>	<b>42 005</b>
<b>Bruttomarginal (%)</b>	<b>94,8</b>	<b>96,5</b>	<b>96,4</b>

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	2022-03-31	2021-03-31	2021
Nettoomsättning	14 545	8 844	43 583
Rörelseresultat	- 10 969	- 7 562	- 30 341
Avskrivningar	4 264	2 527	12 765
<b>EBITDA</b>	<b>- 6 705</b>	<b>- 5 035</b>	<b>- 17 576</b>
<b>EBITDA-marginal (%)</b>	<b>- 46,1</b>	<b>- 56,9</b>	<b>- 40,3</b>



## Definitioner av operationella nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Syfte
Annualized recurring revenue (ARR)	ARR definieras som kontrakterade intäkter kommande 12 månader. Dessa intäktsströmmar faktureras och periodiseras över 12 månader varpå ARR kan vara högre än nettoomsättningssiffran.	ARR är ett mått på de intäkter som förväntas vara repetitiva under de kommande 12 månaderna och underlättar jämförelse med andra företag inom branschen.
Tillväxt i ARR, %	Årlig tillväxt i ARR beräknad i förhållande till föregående år, uttryckt i procent.	Bolaget bedömer att nyckeltalet är relevant då det möjliggör för jämförelser av tillväxttakt mellan olika perioder.
ARR/Nettoomsättning, %	ARR per den sista dagen av en tolv månadersperiod i förhållande till nettoomsättningen under motsvarande period.	Måttet indikerar hur stor andel av Bolagets nettoomsättning som är återkommande i slutet av perioden, uttryckt i procent.
Net New ARR (NNARR)	Nettoförändringen av ARR mellan två perioder.	NNARR visar på tillväxten av ARR mellan olika perioder.
Tillväxt i NNARR, %	Den procentuella förändringen av NNARR under en period i förhållande till föregående period.	Bolaget bedömer att nyckeltalet är relevant då det möjliggör för jämförelser av tillväxttakt mellan olika perioder.
Betalande användare, st	Definieras som alla betalande användare hos Oneflows befintliga kunder.	Ett mått för att bedöma tillväxten av antal betalande användare som använder Oneflows tjänster.
Average Revenue Per User (ARPU)	ARR per användare. Definierat som ARR dividerat med antal betalande användare.	Indikerar genomsnittlig prisutveckling för Bolagets produkter per användare.
Churn	Churn är ARR-värdet av de abonnemang som sagts upp, inte förnyats eller nedgraderats under en viss tidsperiod.	Visar Bolagets förmåga att behålla intäkter från befintliga kunder mellan perioder.
Gross Retention Rate (GRR), %	GRR visar på andelen kundbortfall och är definierat som befintliga kunders ARR vid en specifik tidpunkt dividerat med samma kunders ARR, exklusive expansionsintäkter, 12 månader tidigare. GRR beaktar därmed inte kors- och merförsäljning utan enbart intäktsbortfall från befintliga kunder.	Visar Bolagets förmåga att behålla intäkter från befintliga kunder mellan perioder.



---

Net Retention Rate (NRR), %	NRR är definierat som befintliga kunders ARR vid en specifik tidpunkt dividerat med samma kunders ARR 12 månader tidigare. NRR beaktar såväl expansionsintäkter, som innebär kors- och merförsäljning till befintliga kunder, och intäktsbortfall från befintliga kunder.	Visar Bolagets förmåga att behålla samt expandera intäkter från befintliga kunder mellan perioder.
LTV:CAC ratio, x	Kundens livstidsvärde beräknas genom att dividera periodens ARR med antal kunder, multiplicera resultatet med kund- relationens estimerade längd beräknad från periodens kundbortfall, och sedan multiplicera resultatet med bruttomarginalen för perioden. Kundanskaffnings- kostnaden beräknas genom att dividera nya kund- anskaffningskostnader inom försäljning och marknads- föring med antal nya kunder som adderats för perioden. I beräkningen av kundlivstids- värdet ingår inte framtida expansionsförsäljning.	Indikerar Bolagets inneboende lönsamhet för en ny kund över tid samt om det är ekonomiskt försvarbart att göra investeringar relaterade till anskaffningen av nya kunder.

---

## Detta är Oneflow

# Det magiska med flow

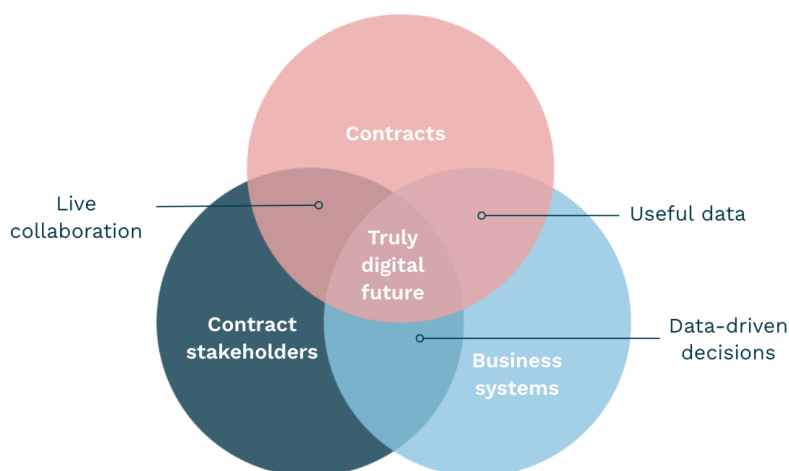
Vår värld genomgår en enorm digital förvandling. Men avtal är fortfarande hopplöst omoderna – fast i en frustrerande röra av gamla system, papper och pdf:er.

Vi föreställde oss ett bättre avtalsflöde. Ett fritt från friktion som flyter på utan problem. Där avtalsarbete är enkelt, admin obefintligt och där framsteg görs med ett knapptryck. Så vi skapade precis det – smartare avtal och en härligare upplevelse. Som känns som magi.

## Från friktion till flow...

Från friktion till flow är själva grundtanken som positionerar Oneflow som det varumärke som hjälper företag att röra sig bort från en värld av gamla system, frustration och distraktion. För att istället fyllas av fokus, energi, frihet och kontroll.

I Oneflows värld är avtalsarbete enkelt, admin obefintligt och framsteg görs med ett knapptryck. Processer går fortare, beslut blir smartare och affärer görs snabbare. Allt är smidigt och så mycket härligare. Det är en upplevelse så bra att det känns som magi.



## ...och en helt digital framtid

Byt ut printade papper, handskrivna signaturer och fysiska arkiv mot helt digitala avtal som är säkra och datadrivna. Så att du får friheten att fokusera på det som betyder mest och vara ditt bästa.

## Används och älskas av de mest krävande kunderna

Våra kunder sträcker sig från de största globala företagen till enskilda firmor, över branscher och runt om i världen. DHL, Bravida, Tele2, Unicef Sverige, Swish och Budbee är bara några av de bolag som har valt att anförtro sina avtal till Oneflow.



## Följ Onewflow!

Samtliga rapporter, årsredovisningar och presentationer finns publicerade på [oneflow.com/se/ir](https://oneflow.com/se/ir). Där kan du också prenumerera på utskick av finansiell information.

**12 augusti 2022**

**11 november 2022**

**10 februari 2023**

Delårsrapport kvartal 2

Delårsrapport kvartal 3

Bokslutskommuniké 2022

Onewflow AB  
Org.nr. 556903-2989  
[oneflow.com](https://oneflow.com) | +46 8 517 297 70  
Gävlegatan 12 A | 113 30 Stockholm

