

oneflow<sup>+</sup>

# Delårsrapport

Januari–juni 2022



## Perioden i sammandrag

### April–juni 2022

- Nettoomsättningen ökade med 59 procent till 16,5 MSEK (10,3). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 24 procent (17) med betalande användare i 27 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -13,4 MSEK (-7,1), motsvarande en rörelsemarginal om -81,3 procent (-69,1).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,58 SEK (-0,39) och efter utspädning till SEK -0,58 (-0,39).
- Total ARR ökade med 66 procent till 74,7 MSEK (45,1). Net New ARR för andra kvartalet ökade med 28 procent till 9,0 MSEK (7,0).
- Öppnade kontor i Storbritannien i maj och inledde processen med att öppna kontor i Nederländerna och Frankrike.
- Den 8 april 2022 genomförde Onewflow en framgångsrik börsnotering på First North och fick in totalt 290 MSEK inklusive övertilldelningen.

### Januari–juni 2022

- Nettoomsättningen ökade med 62 procent till 31,0 MSEK (19,2). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 23 procent (16) med betalande användare i 27 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -24,3 MSEK (-14,7), motsvarande en rörelsemarginal om -78,5 procent (-76,7).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -1,22 SEK (-0,81) och efter utspädning till SEK -1,22 (-0,81).
- Total ARR ökade med 66 procent till 74,7 MSEK (45,1). Net New ARR för det första halvåret ökade med 43 procent till 17,6 MSEK (12,3).
- Öppnade kontor i Storbritannien i maj och inledde processen med att öppna kontor i Nederländerna och Frankrike.
- Den 8 april 2022 genomförde Onewflow en framgångsrik börsnotering på First North och fick in totalt 290 MSEK inklusive övertilldelningen.



(MSEK)	Q2 22	Q1 22	Q4 21	Q3 21	Q2 21	Q1 21	Q4 20	Q3 20	Q2 20
Nettoomsättning	16,5	14,5	12,8	11,6	10,3	8,8	8,0	6,6	6,2
Repetitiva intäkter	15,9	13,8	12,4	11,2	9,9	8,4	7,5	6,3	5,9
Bruttomarginal (%)	94,5	94,8	96,4	96,4	96,3	96,5	96,2	95,1	96,2
EBITDA	-8,7	-6,7	-5,0	-3,2	-4,3	-5,0	-4,3	-2,2	-2,4
EBITDA-marginal (%)	-52,7	-46,1	-39,2	-27,6	-41,8	-56,9	-53,6	-32,8	-38,9
Rörelseresultat	-13,4	-11,0	-8,9	-6,7	-7,1	-7,6	-6,5	-4,2	-4,3
Rörelsemarginal (%)	-81,3	-75,4	-70,0	-57,6	-69,1	-85,5	-80,9	-63,3	-68,9
ARR, Annual Recurring Revenue	74,7	65,7	57,1	50,1	45,1	38,1	32,8	27,8	25,3
ARR tillväxt (%)	65,6	72,5	74,0	80,5	78,3	65,8	55,7	51,7	47,0
NNARR, Net New ARR	9,0	8,6	7,0	5,0	7,0	5,3	5,1	2,5	2,3
NNARR tillväxt (%)	28,0	63,6	38,2	102,9	201,9	177,0	82,7	125,6	18,5



*Kommentar från VD:n*

## Nytt försäljningsrekord och fokus på europeisk expansion

Oneflow fortsatte att leverera starka försäljningssiffror under andra kvartalet. ARR ökade med rekordhöga 9,0 MSEK till totalt 74,7 MSEK, motsvarande en tillväxt om 66 procent jämfört med föregående år. Vi förväntar oss att den snabba tillväxten fortsätter framöver.



Marknaden för digital avtalshantering har en extremt stor potential. Enligt våra egna beräkningar kan den till och med bli större än CRM-marknaden under de kommande tio åren. Vi är med i en kapplöpning mellan olika produkter och för att vinna krävs en utmärkt användarupplevelse. Vår produkt är framtagen i syfte att utmana status quo och för att vara så smart och automatiserad att folk blir överraskade och älskar att använda den.

Sedan vår börsnotering den 8 april har vi stärkt vår expansionsplan genom att investera i Oneflows avtalsupplevelse, medarbetarna och den internationella expansionen.

- Under andra kvartalet gjorde vi flera viktiga produktreleaser, däribland en ny editor, som inte bara ger en fantastisk användarupplevelse för att ta fram avtal, utan även öppnar dörren för att vidareutveckla funktioner som stöder vårt syfte – att skapa en magisk avtalsupplevelse under de kommande kvartalen.
- Att anställa fler toptalanger är en avgörande faktor i ekvationen, i kombination med att bibehålla vår speciella företagskultur. Vår eNPS (medarbetarlojalitet) slutade på rekordhöga 83 för andra kvartalet, ett starkt bevis för att Oneflow är en av de bästa arbetsplatserna!
- Internationell expansion är ett annat stort fokus för oss. Vi har etablerat ett team i Storbritannien som var igång i maj i år, och vi har anställt våra första kollegor i Frankrike och Nederländerna. Att anställa fler talanger till dessa dotterbolag har hög prioritet under det tredje kvartalet och vi räknar med att öppna båda dessa kontor i början av september.

Med det pågående tragiska kriget i Ukraina, pandemin, problematiska leverantörskedjor, hög inflation och ett allmänt minskande globalt förtroende, är det lätt att bli pessimist. Hittills har vi inte märkt av någon negativ påverkan på vår verksamhet från någon av de här händelserna, men de makroekonomiska effekterna kan få negativa följder på lång sikt som vi inte kan förutse.

I en potentiellt mer utmanande allmänekonomisk miljö måste företagen lägga mer fokus på produktiviteten. Aktuell forskning från Gartner visar att vinnare främjar innovation, byter strategi och tar risker, medan andra urholkas av konservatism och nedskärningar. Oneflow är i en mycket bra position att hjälpa kunderna att effektivisera alla processer som rör avtal. Vi drar inte ned på tempot! Men trots vår tillväxtaptit kommer vi aldrig att kompromissa med vår



goda ekonomiska ställning, alltid behålla vår ödmjukhet och alltid sträva efter att fatta sunda långsiktiga affärsbeslut.

Vi håller fast vid vårt finansiella mål på medellång sikt att öka ARR till minst 600 MSEK vid utgången av räkenskapsåret 2026 och uppnå en rörelsemarginal på minst 20 procent samma år.

*Say contract, think Oneflow!*

**Anders Hamnes**  
VD och grundare

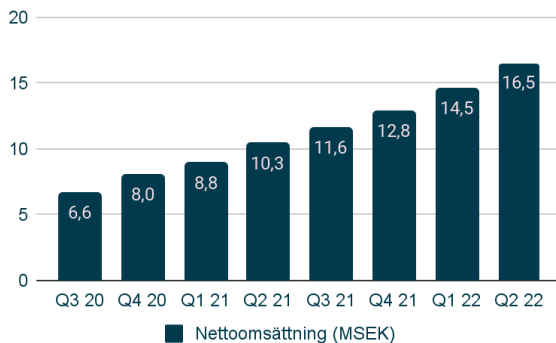


# Oneflow i korthet

## Nettoomsättning

Nettoomsättningen under andra kvartalet uppgick till 16,5 MSEK (10,3), vilket motsvarar en tillväxt på 59 procent jämfört med första kvartalet föregående år.

Nettoomsättningen under första halvåret uppgick till 31,0 MSEK (19,2), vilket motsvarar en tillväxt på 62 procent jämfört med samma period föregående år.

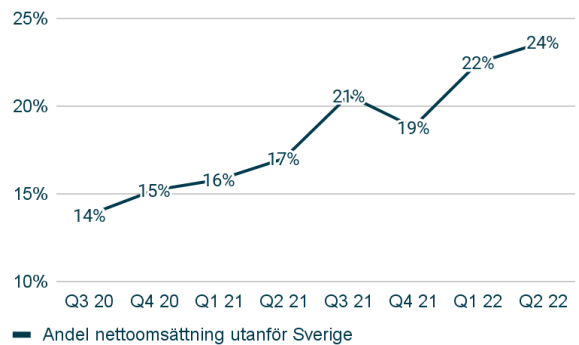


Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 96 procent (95) av nettoomsättningen under andra kvartalet. Under första halvåret stod återkommande intäkter hänförliga till programvara för 96 procent (95) av nettoomsättningen. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

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.

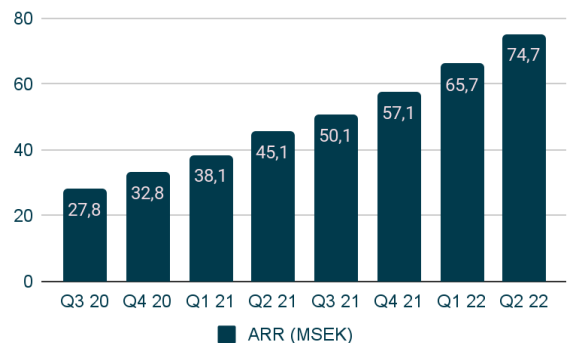
Globalisering är ett annat viktigt fokusområde. Andelen nettoomsättning utanför Sverige fortsatte att växa under andra kvartalet och slutade på 24 procent (17).

Andelen nettoomsättning utanför Sverige under första halvåret uppgick till 23 procent (16). I nuläget har vi betalande användare i 27 länder.

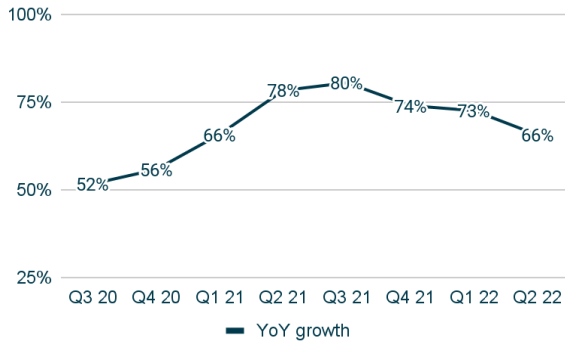


## ARR

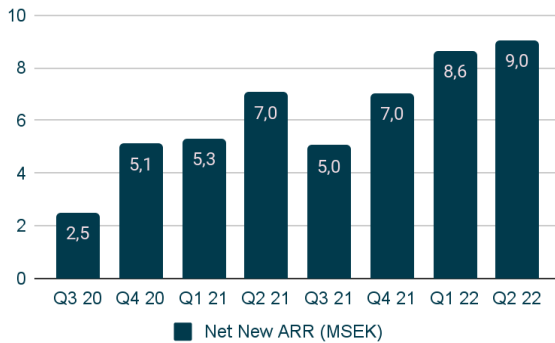
Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid kvartalets utgång till 74,7 MSEK (45,1), en tillväxt på 66 procent jämfört med andra kvartalet föregående år.



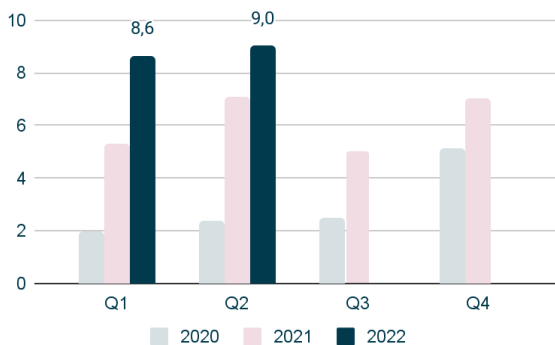
ARR-tillväxten har alltid varit hög och vi förväntar oss att fortsätta med en stark tillväxt i framtiden.



Net New ARR slutade på 9,0 MSEK (7,0) för andra kvartalet, en uppgång med 28 procent sedan samma kvartal föregående år. Net New ARR uppgick till 17,6 MSEK (12,3) under första halvåret, en ökning med 43 procent jämfört med samma period föregående år.

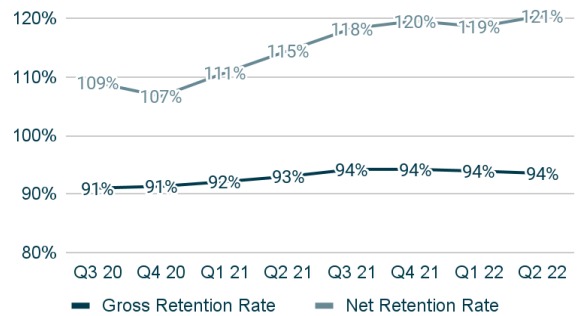


På grund av säsongvariationer är andra och fjärde kvartalen vanligtvis de starkaste inom programvara, tredje kvartalet är det svagaste och första kvartalet ligger någonstans "mitt emellan".



## Revenue retention

Gross Retention Rate uppgick till 94 procent (93) för andra kvartalet 2022 och genomsnittet för första halvåret var också 94 procent (93). En viss omsättning bland kunderna är oundviklig på grund av en normal och sund marknadynamik, och vi ligger redan nära nivåer där det skulle kunna vara en utmaning att göra ytterligare förbättringar. Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, men inte utökad försäljning.



Net Retention Rate avslutade andra kvartalet på 121 procent (115), och uppvisade en stark försäljningstillväxt inom den befintliga kundbasen, drivet av ökad användning av digitala avtal i kundernas organisationer. Genomsnittet för första halvåret var 120 procent (113). Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

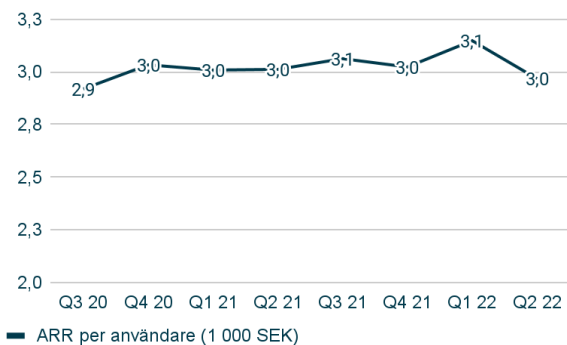


## Användare

Antalet betalande användare uppgick till 25,2 tusen (15,0) vid andra kvartalets utgång, en uppgång med 68 procent sedan andra kvartalet föregående år (inte inklusive freemium- eller motpartsanvändare).



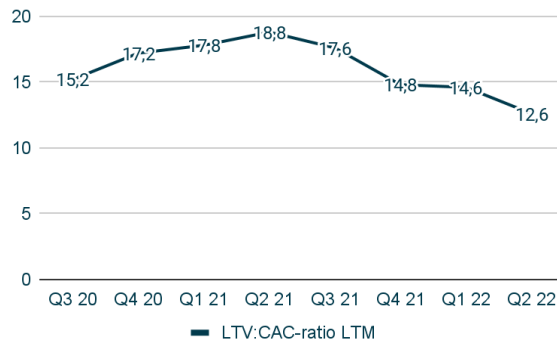
Genomsnittlig ARR per (betalande) användare uppgick till 3,0 KSEK (3,0) under andra kvartalet, en nedgång med nästan 2 procent sedan samma kvartal föregående år. Den klara minskningen i genomsnittlig ARR per användare beror på vissa större expansionsaffärer inom den befintliga kundbasen där det överenskomna priset per säte är lägre (till följd av hög volym). Genomsnittlig ARR per användare uppgick till 3,1 KSEK under första halvåret 2022, en ökning med nära 2 procent från 3,0 KSEK under motsvarande period föregående år.



## LTV:CAC

Förhållandet mellan LTV:CAC LTM (Last Twelve Months) var i slutet av första kvartalet 12,6, en svag nedgång från 18,8 under andra kvartalet föregående år, men ändå mycket

starkt. För varje krona vi investerar får vi 13 kronor tillbaka. Förhållandet mellan LTV:CAC var 13,6 under första halvåret, en minskning från 18,3 under motsvarande period föregående år.



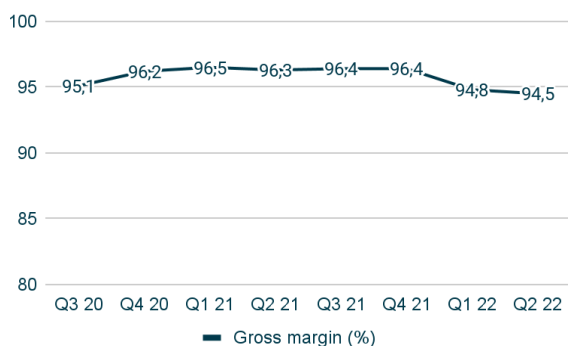
Vid beräkningen av livstidsvärde (LTV) har vi för enkelhets skull inte inkluderat några tillväxtantaganden i genomsnittliga intäkter per konto framöver. Det är självklart inte korrekt, eftersom Net Retention Rate alltid har varit och förväntas förbli ett positivt och starkt nyckeltal framöver. Livstidsvärdet (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.



## Bruttomarginal

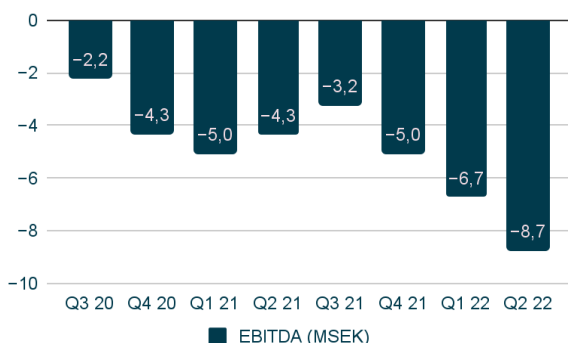
Bruttomarginalen uppgick till 94,5 procent för andra kvartalet 2022, en minskning från 96,3 procent under samma kvartal föregående år. Bruttomarginalen för första halvåret 2022 uppgick till 94,6 procent, en svag minskning jämfört med 96,4 procent under motsvarande period föregående år. Den högsta kostnaden för sålda tjänster avser försäljningsprovision till partners. Hostingrelaterade kostnader ingår också i kostnad för sålda tjänster.



## EBITDA

EBITDA för andra kvartalet uppgick till -8,7 MSEK (-4,3), med en EBITDA-marginal på -53 procent (-42).

EBITDA för första halvåret uppgick till -15,4 MSEK (-9,4), med en EBITDA-marginal på -50 procent (-49).



Bolaget befinner sig fortfarande i ett tidigt skede, med ett stort fokus på produktutveckling, och vårt mål är att inta en

position som global kunskapsledare inom digital avtalshantering.

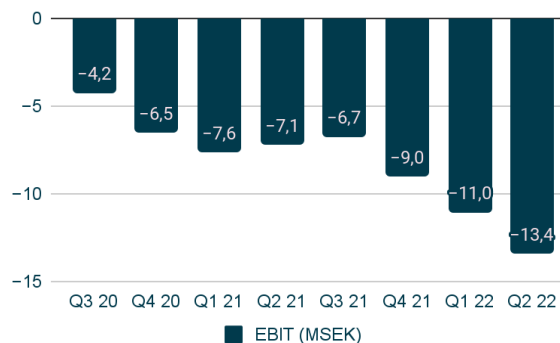
De ökade kostnaderna utgörs främst av högre personalkostnader med ett genomsnitt på 112 anställda under andra kvartalet jämfört med 77 under andra kvartalet föregående år. Detta är helt i linje med bolagets plan att investera i både produktutveckling och nya marknader. Under andra kvartalet inrättades tre nya kontor utanför Norden vilket har ökat kostnaderna ytterligare.

## Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för andra kvartalet uppgick till -13,4 MSEK (-7,1), med en rörelsemarginal på -81 procent (-69).

Rörelseresultatet för första halvåret uppgick till -24,3 MSEK (-14,7), med en rörelsemarginal på -77 procent (-70).

Utöver de kostnadsökningar som beskrivs ovan ökade avskrivningarna jämfört med samma period föregående år som en följd av högre investeringar i aktiverat utvecklingsarbete i och med att bolaget har ett stort fokus på produktutveckling.



## Kassaflöde och investeringar

Under andra kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -4,0 MSEK (-1,3).





Under första halvåret uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -5,1 MSEK (-2,0).

Under andra kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,7 MSEK (-0,3), exklusive nyttjanderättstillgångar. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till -8,7 MSEK (-4,5) och utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen. Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till -0,5 MSEK (-0,0) och utgjordes av depositioner för nya kontor på nya marknader utanför Norden.

Under det första halvåret uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -1,0 MSEK (-0,4), exklusive nyttjanderättstillgångar. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under samma period till -16,5 MSEK (-9,5). Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till -0,5 MSEK (-0,0) och utgjordes av depositioner för nya kontor på nya marknader utanför Norden.

Under andra kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -3,1 MSEK (-1,9) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -1,4 MSEK (-0,5).

Under första halvåret uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -5,9 MSEK (-3,7) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -2,9 MSEK (-1,0).

## Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 270,2 MSEK (27,2) vid utgången av andra kvartalet.

Koncernens räntebärande skulder exklusive leasing uppgick till 0,0 MSEK (3,3) vid periodens utgång. Totalt 32,4 MSEK (0,2) av koncernens räntebärande skulder har återbetalats under kvartalet. Inga nya skulder exklusive leasing tillkom under kvartalet. Likvida medel uppgick till 260,0 MSEK (25,2) vid periodens utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -249,3 MSEK (-22,0).

## Oneflow AB:s aktie

Den 8 april 2022 genomförde Oneflow AB med framgång en börsnotering på Nasdaq First North Premier Growth Market, och handlas nu under tickern "ONEF". Priset 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 långivare att kvitta sin fordran mot nya aktier i bolaget i samband med bolagets börsnotering. Totalt kvittades cirka 17,6 MSEK av bryggglånen mot nya aktier, vilket innebar att bolaget emitterade 391 782 nya aktier till dessa långivare, medförande en ökning av aktiekapitalet med 11 753,46 SEK. Bolaget har efter börsnoteringen 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 börsnoteringen.

Oneflow AB är noterat på Nasdaq First North Premier Growth Market. Det totala antalet



aktier vid periodens slut uppgick till 25 142 528. 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 124 anställda (84) vid utgången av andra kvartalet. Medelantal anställda uppgick under andra kvartalet till 112 (77). Under första halvåret uppgick medelantal anställda till 106 (76).

Utöver det hade bolaget ett team av 11 utvecklare (3) i Sri Lanka vid utgången av andra 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.

## Årsstämma 2022

Årsstämman den 6 maj 2022 beslutade att omvälja Lars Appelstål som styrelseordförande samt styrelseledamöterna Anders Hamnes, Bengt Nilsson och

Finn Persson. Rosie Kropp valdes in som ny styrelseledamot.

Vid det efterföljande konstituerande styrelsemötet valdes Lars Appelstål (ordförande) och Finn Persson som ledamöter i ersättningsutskottet fram till nästa konstituerande styrelsemöte.

Auktoriserade revisorn Daniel Forsgren från Grant Thornton Sweden AB valdes som bolagets revisor för en period om ett år.

Årsstämman beslutade också att bemyndiga styrelsen att vid ett eller flera tillfällen fram till årsstämman 2023, emittera nya aktier mot kontant betalning, i natura eller kvittning och därigenom kunna frångå aktieägarnas företrädesrätt. Bemyndigandet är begränsat till högst 10 procent av det totala antalet aktier i Oneflow vid tidpunkten när bemyndigandet utnyttjas.

Årsstämman 2022 röstade för styrelsens förslag att inte betala någon utdelning till aktieägarna för räkenskapsåret 2021.

## Övriga händelser under rapportperioden

Under andra kvartalet startade Oneflow dotterbolag i Storbritannien, Frankrike och Nederländerna. Kontoret i Storbritannien var igång och bemannat i maj och Oneflow håller på att bygga upp team i Frankrike och Nederländerna, som planeras inleda arbetet under tredje kvartalet i år.

Vi förväntar oss inget väsentligt bidrag till ARR-tillväxten från de tre nya dotterbolagen utanför Norden före 2023.

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



## Övriga händelser efter rapportperioden

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

## 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

- 11 nov 2022: Delårsrapport Kv3 2022
- 10 feb 2023: Bokslutskommuniké 2022

Stockholm, 12 augusti 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

	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	2021
<b>Finansiella nyckeltal definierade i enlighet med IFRS</b>					
Nettoomsättning (MSEK)	16,5	10,3	31,0	19,2	43,6
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	-13,4	-7,1	-24,3	-14,7	-30,3
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	-81,3	-69,1	-78,5	-76,7	-69,6
Resultat per aktie, före utspädning	-0,58	-0,39	-1,22	-0,81	-1,70
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,58	-0,39	-1,22	-0,81	-1,70
<b>Alternativa finansiella nyckeltal</b>					
Nettoomsättningstillväxt (%)	59,2	65,7	61,6	60,3	63,9
Bruttoresultat (MSEK)	15,6	10,0	29,3	18,5	42,0
Bruttomarginal (%)	94,5	96,3	94,6	96,4	96,4
EBITDA (MSEK)	-8,7	-4,3	-15,4	-9,4	-17,6
EBITDA-marginal (%)	-52,7	-41,8	-49,6	-48,8	-40,3
<b>Operationella nyckeltal</b>					
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	74,7	45,1	74,7	45,1	57,1
ARR tillväxt (%)	65,6	78,3	65,6	78,3	74,0
ARR / Nettoomsättning (%)	134,8	133,9	134,8	133,9	131,0
NNARR, Net New ARR (MSEK)	9,0	7,0	17,6	12,3	24,3
NNARR tillväxt (%)	28,0	201,9	43,2	190,7	106,6
Betalande användare (i tusental)	25,2	15,0	25,2	15,0	18,9
ARPU, Annual Revenue Per User (KSEK)	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
GRR, Gross Retention Rate (%)	93,5	93,0	93,7	92,6	94,2
NRR, Net Retention Rate (%)	120,5	114,5	119,6	112,6	119,6
LTV:CAC-ratio LTM	12,6	18,8	13,6	18,3	14,8
Medelantal anställda (RTM)	112	77	106	76	83
Antal anställda vid periodens slut	124	84	124	84	105

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 26–28.



## Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	2021
Nettoomsättning	16 454	10 336	30 999	19 180	43 583
Övriga intäkter	-	6	20	22	35
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>16 454</b>	<b>10 342</b>	<b>31 019</b>	<b>19 202</b>	<b>43 618</b>
<i>Rörelsens kostnader</i>					
Ersättningar till anställda	-24 299	-15 534	-47 746	-30 983	-66 365
Aktiverat arbete för egen räkning	6 799	4 250	13 592	8 321	18 392
Avskrivningar	-4 695	-2 823	-8 959	-5 350	-12 765
Övriga kostnader	-7 632	-3 378	-12 248	-5 896	-13 221
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-29 827</b>	<b>-17 485</b>	<b>-55 361</b>	<b>-33 908</b>	<b>-73 959</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-13 373</b>	<b>-7 143</b>	<b>-24 342</b>	<b>-14 706</b>	<b>-30 341</b>
Finansiella poster	-891	-97	-1 678	-182	-580
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-14 264</b>	<b>-7 240</b>	<b>-26 020</b>	<b>-14 888</b>	<b>-30 921</b>
Skatt på årets resultat	-38	70	-56	87	-183
<b>Periodens resultat</b>	<b>-14 302</b>	<b>-7 170</b>	<b>-26 076</b>	<b>-14 801</b>	<b>-31 104</b>
<b>Resultat hänförligt till:</b>					
Moderbolagets aktieägare	-14 302	-7 170	-26 076	-14 801	-31 104
<b>Övrig information</b>					
Resultat per aktie, före utspädning	-0,58	-0,39	-1,22	-0,81	-1,70
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,58	-0,39	-1,22	-0,81	-1,70



## Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	2021
<b>Periodens resultat</b>	<b>-14 302</b>	<b>-7 170</b>	<b>-26 076</b>	<b>-14 801</b>	<b>-31 104</b>
<b>Övrigt totalresultat</b>					
Poster som kan återföras till resultaträkningen:					
Omräkningsdifferenser	-10	16	18	12	-14
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt	-10	16	18	12	-14
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>-14 312</b>	<b>-7 154</b>	<b>-26 058</b>	<b>-14 789</b>	<b>-31 118</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till:</b>					
<b>Moderbolagets aktieägare</b>	<b>-14 312</b>	<b>-7 154</b>	<b>-26 058</b>	<b>-14 789</b>	<b>-31 118</b>

# Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
Balanserade utvecklingsutgifter	46 004	27 161	35 285
Övriga immateriella anläggningstillgångar	456	692	574
Nyttjanderättstillgångar	13 010	3 719	14 890
Materiella anläggningstillgångar	2 508	1 287	1 955
Övriga finansiella anläggningstillgångar	1 486	129	1 000
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>63 464</b>	<b>32 988</b>	<b>53 704</b>
Kundfordringar	5 381	7 171	9 281
Avtalstillgångar	2 865	309	31
Skattefordringar	339	277	332
Övriga kortfristiga fordringar	889	244	293
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4 060	3 088	3 902
Likvida medel	259 984	25 200	35 212
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>273 518</b>	<b>36 289</b>	<b>49 051</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>336 982</b>	<b>69 277</b>	<b>102 755</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	270 227	27 184	11 866
<b>Summa eget kapital</b>	<b>270 227</b>	<b>27 184</b>	<b>11 866</b>
<b>SKULDER</b>			
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder	-	2 111	1 528
Långfristiga leasingkulder	7 023	3 046	9 164
Uppskjutna skatteskulder	179	15	190
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>7 202</b>	<b>5 172</b>	<b>10 882</b>

(KSEK)	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Kortfristiga räntebärande skulder	-	1 238	31 167
Kortfristiga leasingskulder	5 122	604	4 807
Leverantörsskulder	5 785	1 196	2 596
Avtalsskulder	32 905	19 914	27 808
Övriga kortfristiga skulder	6 330	8 056	7 788
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	9 411	5 913	5 841
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>59 553</b>	<b>36 921</b>	<b>80 007</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>336 982</b>	<b>69 277</b>	<b>102 755</b>





# Koncernens rapport över förändring i eget kapital

(KSEK)	Hänförligt till Moderbolagets aktieägare			
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad 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			-26 076	-26 076
Övrigt totalresultat för året			18	18
<b>Summa totalresultat</b>	<b>366</b>	<b>64 121</b>	<b>-78 679</b>	<b>-14 192</b>
<b>Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare</b>				
Aktierelaterad ersättning	-	993	-	993
Fondemission	183	-	-183	-
Nyemission	205	307 171	-	307 376
Kostnader för nyemission	-	-23 950	-	-23 950
<b>Summa transaktioner med aktieägare</b>	<b>388</b>	<b>284 214</b>	<b>-183</b>	<b>284 419</b>
<b>Utgående balans per 30 juni 2022</b>	<b>754</b>	<b>348 335</b>	<b>-78 862</b>	<b>270 227</b>
<b>Ingående balanser per 1 januari 2021 enligt fastställd balansräkning</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>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			-14 801	-14 801
Övrigt totalresultat för året			12	12
<b>Summa totalresultat</b>	<b>366</b>	<b>61 861</b>	<b>-36 292</b>	<b>25 935</b>



(KSEK)	Hänförligt till Moderbolagets aktieägare			
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad vinst	Summa eget kapital
<b>Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare</b>				
Inbetalda optionspremier	-	134	-	134
Aktierelaterad ersättning	-	1 115	-	1 115
<b>Summa transaktioner med aktieägare</b>	<b>-</b>	<b>1 249</b>	<b>-</b>	<b>1 249</b>
<b>Utgående balans per 30 juni 2021</b>	<b>366</b>	<b>63 110</b>	<b>-36 292</b>	<b>27 184</b>

# Koncernens kassaflödesanalys

(KSEK)	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	2021
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>					
Kassaflöde från rörelsen	-13 373	-7 143	-24 342	-14 706	-30 341
Ej kassaflödespåverkade poster	5 190	3 379	9 952	6 540	14 891
Erhållen ränta	133	4	138	9	19
Betald ränta	-1 432	-55	-1 475	-99	-196
Betalda inkomstskatter	-101	-65	-55	-134	-334
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet</b>	<b>-9 583</b>	<b>-3 880</b>	<b>-15 782</b>	<b>-8 390</b>	<b>-15 961</b>
<b>Summa förändring av rörelsekapital</b>	<b>5 612</b>	<b>2 548</b>	<b>10 650</b>	<b>6 472</b>	<b>12 009</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-3 971</b>	<b>-1 332</b>	<b>-5 132</b>	<b>-1 918</b>	<b>-3 952</b>
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>					
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar	-8 734	-4 481	-16 525	-9 526	-22 222
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar	-696	-311	-974	-451	-1 473
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	-	-	-	17
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar	-486	-	-486	-	-1 000
Försäljning av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-	-	124
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-9 916</b>	<b>-4 792</b>	<b>-17 985</b>	<b>-9 977</b>	<b>-24 554</b>
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>					
Nyemission	307 376	-	307 376	-	-
Kostnader för nyemission	-23 950	-	-23 950	-	-
Inbetalning optionspremier	-	134	-	134	134
Uptagna lån	-	-	-	-	30 000
Amortering av leaseskulder	-1 451	-519	-2 853	-1 038	-3 836
Amortering av lån	-32 403	-234	-32 695	-413	-1 067
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>249 572</b>	<b>-619</b>	<b>247 878</b>	<b>-1 317</b>	<b>25 231</b>
<b>Summa kassaflöde</b>	<b>235 685</b>	<b>-6 743</b>	<b>224 761</b>	<b>-13 212</b>	<b>-3 275</b>
<b>Minskning/ökning av likvida medel</b>					
Likvida medel vid periodens början	24 296	31 956	35 212	38 429	38 429
Kursdifferens i likvida medel	3	-13	11	-17	58
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>259 984</b>	<b>25 200</b>	<b>259 984</b>	<b>25 200</b>	<b>35 212</b>



## Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	2021
Nettoomsättning	16 375	10 302	30 841	19 146	43 349
Övriga intäkter	-	6	20	22	35
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>16 375</b>	<b>10 308</b>	<b>30 861</b>	<b>19 168</b>	<b>43 384</b>
<i>Rörelsens kostnader</i>					
Kostnad för ersättningar till anställda	-22 149	-14 547	-43 572	-28 560	-59 970
Aktiverat arbete för egen räkning	6 799	4 250	13 592	8 321	18 392
Avskrivningar	-3 353	-2 104	-6 326	-3 983	-9 005
Övriga kostnader	-11 306	-4 988	-19 378	-9 530	-23 523
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-30 009</b>	<b>-17 389</b>	<b>-55 684</b>	<b>-33 752</b>	<b>-74 106</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-13 634</b>	<b>-7 081</b>	<b>-24 823</b>	<b>-14 584</b>	<b>-30 722</b>
Finansiella poster	-726	-46	-1 335	-89	-142
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-14 360</b>	<b>-7 127</b>	<b>-26 158</b>	<b>-14 673</b>	<b>-30 864</b>
Inkomstskatt	-9	-	-17	-	-24
<b>Årets resultat</b>	<b>-14 369</b>	<b>-7 127</b>	<b>-26 175</b>	<b>-14 673</b>	<b>-30 888</b>



## Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	2021
<b>Periodens resultat</b>	<b>-14 369</b>	<b>-7 127</b>	<b>-26 175</b>	<b>-14 673</b>	<b>-30 888</b>
<b>Övrigt totalresultat</b>					
Poster som kan återföras till resultaträkningen:					
Omräkningsdifferenser					
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt					
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>-14 369</b>	<b>-7 127</b>	<b>-26 175</b>	<b>-14 673</b>	<b>-30 888</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till:</b>					
<b>Moderbolagets aktieägare</b>	<b>-14 369</b>	<b>-7 127</b>	<b>-26 175</b>	<b>-14 673</b>	<b>-30 888</b>

# Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
Immateriella tillgångar	46 460	27 852	35 859
Materiella anläggningstillgångar	2 391	1 231	1 896
Andelar i dotterföretag	45	33	33
Övriga finansiella anläggningstillgångar	1 157	-	1 000
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>50 053</b>	<b>29 116</b>	<b>38 788</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Kundfordringar	5 284	7 171	9 024
Fordringar koncernföretag	516	435	-
Avtalstillgångar	2 727	237	30
Skattefordringar	410	304	404
Övriga kortfristiga fordringar	733	112	277
Förutbetalda kostnader	4 354	3 216	5 292
Likvida medel	258 940	24 894	34 757
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>272 964</b>	<b>36 369</b>	<b>49 784</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>323 017</b>	<b>65 485</b>	<b>88 572</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Eget kapital	270 294	27 291	12 044
<b>Summa eget kapital</b>	<b>270 294</b>	<b>27 291</b>	<b>12 044</b>
<b>SKULDER</b>			
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder	-	2 111	1 528
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>-</b>	<b>2 111</b>	<b>1 528</b>



(KSEK)	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Kortfristiga räntebärande skulder	-	1 238	31 167
Leverantörsskulder	4 886	1 096	2 425
Avtalsskulder	32 828	19 914	27 808
Skulder till koncernföretag	-	7 993	989
Övriga skulder	6 123	5 842	7 601
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 886	-	5 010
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>52 723</b>	<b>36 083</b>	<b>75 000</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>323 017</b>	<b>65 485</b>	<b>88 572</b>

# Noter

## 1. Allmän information

Oneflow AB (publ) (moderbolaget) och dess dotterbolag (sammanslaget koncernen) är ett mjukvarubolag som utvecklar, säljer och implementerar användarvänliga digitala system för avtalshantering. I juni hade koncernen försäljningskontor i Sverige, Norge, Finland och Storbritannien där Oneflow AB genom sina helägda dotterbolag primärt utför den rörelsedrivande verksamheten. Under andra kvartalet grundade Oneflow AB dotterbolag i Nederländerna och Frankrike, och avser att starta verksamhet under tredje kvartalet i år.

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 redovisningsstandarder som trätt i kraft den 1 januari 2022 har inte haft någon väsentlig påverkan på koncernens redovisning per den 30 juni 2022. Koncernen tillämpar samma redovisningsprinciper som i årsredovisningen per 31 december 2021.

Moderbolaget upprättar sin redovisning enligt RFR2, 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 under 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)	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021
<b>Koncernen</b>				
Abonnemangsinntäkter	15 807	9 869	29 655	18 291
Engångsinntäkter	647	467	1 344	889
<b>Summa</b>	<b>16 454</b>	<b>10 336</b>	<b>30 999</b>	<b>19 180</b>
<b>Moderbolaget</b>				
Abonnemangsinntäkter	15 807	9 869	29 655	18 291
Engångsinntäkter	568	433	1 186	855
<b>Summa</b>	<b>16 375</b>	<b>10 302</b>	<b>30 841</b>	<b>19 146</b>

(KSEK)	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021
<b>Koncernen</b>				
Sverige	12 564	8 575	23 841	16 023
Övriga länder	3 890	1 761	7 158	3 157
<b>Summa</b>	<b>16 454</b>	<b>10 336</b>	<b>30 999</b>	<b>19 180</b>
<b>Moderbolaget</b>				
Sverige	12 564	8 575	23 841	16 023
Övriga länder	3 811	1 727	7 000	3 123
<b>Summa</b>	<b>16 375</b>	<b>10 302</b>	<b>30 841</b>	<b>19 146</b>

## 5. Resultat per aktie

### Före utspädning

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

Före utspädning	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	2021
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare, KSEK	-14 312	-7 154	-26 058	-14 789	-31 118
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier innan fondemission, st	4 900 171	3 660 412	4 284 700	3 660 402	3 661 399
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	24 500 856	18 302 060	21 423 502	18 302 010	18 306 995
<b>Resultat per aktie, SEK</b>	<b>-0,58</b>	<b>-0,39</b>	<b>-1,22</b>	<b>-0,81</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. Eftersom koncernen visar ett negativt resultat ger potentiella stamaktier inte upphov till utspädning.

Efter utspädning	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	2021
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare, KSEK	-14 312	-7 154	-26 058	-14 789	-31 118
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier innan fondemission, st	4 900 171	3 660 412	4 284 700	3 660 402	3 661 399
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	24 500 856	18 302 060	21 423 502	18 302 010	18 306 995
<b>Resultat per aktie efter utspädning, SEK</b>	<b>-0,58</b>	<b>-0,39</b>	<b>-1,22</b>	<b>-0,81</b>	<b>-1,70</b>

Koncernen har tre personaloptionsprogram som beskrivs i bolagets årsredovisning för 2021 och i delårsrapporten för första kvartalet 2022. Förutsatt att alla teckningsoptioner för alla utestående incitamentsprogram utnyttjas för att teckna aktier, kommer detta att resultera i en ökning av totalt 929 450 aktier, vilket motsvarar en potentiell utspädning på 3,56% av aktierna och rösterna.

## 6. Transaktioner med närstående

Utöver det aktieägarlån (bryggglån), som beskrivs i årsredovisningen per 2021-12-31 i not 29, där närstående parter beviljade ett bryggglån 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 obestämbar nyttjandeperiod eller

immateriella tillgångar som inte är färdiga för användning, skrivs inte av utan provas 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 andra kvartalet 2022 reducerats med 6,8 MSEK (4,3) avseende utveckling av den tekniska plattformen. Rörelsens kostnader har under det första halvåret 2022 reducerats med 13,6 MSEK (8,3).



# Definitioner av nyckeltal

## Definitioner av alternativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition
Nettoomsättning, %	Årlig tillväxt i nettoomsättning beräknad i förhållande till föregående år, uttryckt i procent.
Bruttoresultat <sup>1)</sup>	Nettoomsättning minus kostnad för sålda tjänster.
Bruttomarginal, %	Bruttoresultat i förhållande till nettoomsättning.
Rörelseresultat (EBIT)	Rörelseresultat utgörs av årets resultat minus finansiella kostnader och inkomstskatter, det vill säga rörelseresultatet som presenteras i resultaträkningen.
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	Rörelseresultat som procent av nettoomsättningen.
EBITDA	EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation) är rörelseresultatet före avskrivningar och nedskrivningar.
EBITDA-marginal, %	EBITDA i förhållande till nettoomsättning.

- 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)	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	2021
Nettoomsättning föregående period	10 336	6 238	19 180	11 968	26 591
Nettoomsättning nuvarande period	16 454	10 336	30 999	19 180	43 583
<b>Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)</b>	<b>59,2</b>	<b>65,7</b>	<b>61,6</b>	<b>60,3</b>	<b>63,9</b>

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	2021
Nettoomsättning period	16 454	10 336	30 999	19 180	43 583
Kostnad för sålda tjänster	-909	-380	-1 667	-692	-1 578
<b>Bruttoresultat</b>	<b>15 545</b>	<b>9 956</b>	<b>29 332</b>	<b>18 488</b>	<b>42 005</b>
<b>Bruttomarginal (%)</b>	<b>94,5</b>	<b>96,3</b>	<b>94,6</b>	<b>96,4</b>	<b>96,4</b>

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q2 2022	Q2 2021	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	2021
Nettoomsättning	16 454	10 336	30 999	19 180	43 583
Rörelseresultat	-13 373	-7 143	-24 342	-14 706	-30 341
Avskrivningar	4 695	2 823	8 959	5 350	12 765
<b>EBITDA</b>	<b>-8 678</b>	<b>-4 320</b>	<b>-15 383</b>	<b>-9 356</b>	<b>-17 576</b>
<b>EBITDA-marginal (%)</b>	<b>-52,7</b>	<b>-41,8</b>	<b>-49,6</b>	<b>-48,8</b>	<b>-40,3</b>



## Definitioner av operationella nyckeltal

Nyckeltal	Definition
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.
Tillväxt i ARR, %	Årlig tillväxt i ARR beräknad i förhållande till föregående år, uttryckt i procent.
ARR/Nettoomsättning, %	ARR per den sista dagen av en tolv månadersperiod i förhållande till nettoomsättningen under motsvarande period.
Net New ARR (NNARR)	Nettoförändringen av ARR mellan två perioder.
Tillväxt i NNARR, %	Den procentuella förändringen av NNARR under en period i förhållande till föregående period.
Betalande användare, st	Definieras som alla betalande användare hos Oneflows befintliga kunder.
Average Revenue Per User (ARPU)	ARR per användare. Definierat som ARR dividerat med antal betalande användare.
Churn	Churn är ARR-värdet av de abonnemang som sagts upp, inte förnyats eller nedgraderats under en viss tidsperiod.
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.
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.
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.



# Oneflow i korthet

## Avtalsexperter

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 såväl enterprisebolag som startups för dess förmåga att uppnå flow i arbetet, 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 större kreativ frihet på jobbet, som i sin tur leder 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.

## 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.

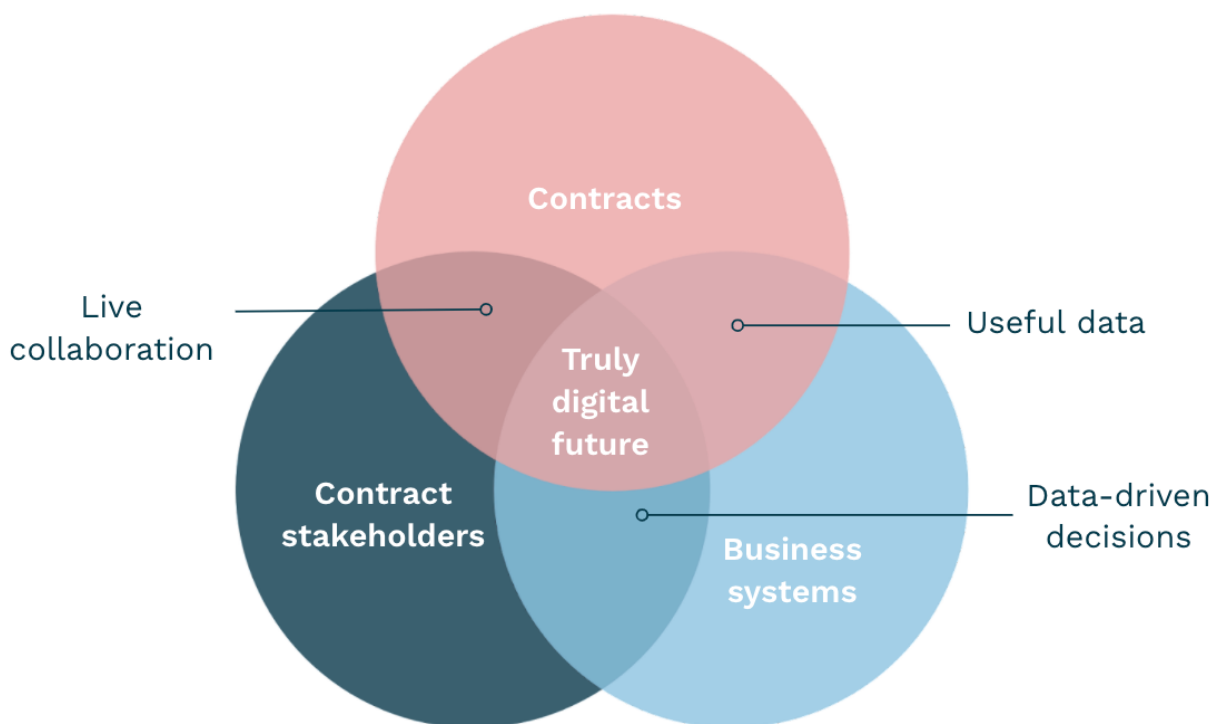


## ...och en helt digital framtid

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 kan 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, Northvolt, ManpowerGroup och Budbee är bara några av de bolag som har valt att anförtro sina avtal till Oneflow.







## Följ Oneflow!

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.

**11 november 2022**

Delårsrapport kvartal 3

**10 februari 2023**

Bokslutskommuniké 2022

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

