

oneflow³

Delårsrapport

Januari–september 2022



Perioden i sammandrag

Juli–september 2022

- Nettoomsättningen ökade med 53 procent till 17,8 MSEK (11,6). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 25 procent (21) med betalande användare i 29 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -17,0 MSEK (-6,7), motsvarande en rörelsemarginal om -95,6 procent (-57,6).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,68 SEK (-0,39) och efter utspädning till -0,68 SEK (-0,39).
- Total ARR YoY ökade med 61 procent till 80,5 MSEK (50,1). Net New ARR för tredje kvartalet ökade med 15 procent till 5,8 MSEK (5,0).
- Öppnade kontor i Nederländerna och Frankrike under september.

Januari–september 2022

- Nettoomsättningen ökade med 59 procent till 48,8 MSEK (30,8). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 24 procent (18) med betalande användare i 29 länder.
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till -41,3 MSEK (-21,4), motsvarande en rörelsemarginal om -84,7 procent (-69,4).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -1,91 SEK (-1,19) och efter utspädning till SEK -1,91 (-1,19).
- Net New ARR för de första nio månaderna ökade med 35 procent till 23,4 MSEK (17,3).
- Öppnade kontor i Storbritannien i maj, samt Nederländerna och Frankrike under september.
- Den 8 april 2022 genomförde Oneflow en framgångsrik börsnotering på First North och fick in totalt 290 MSEK inklusive övertilldelningen.



(MSEK)	Q3 22	Q2 22	Q1 22	Q4 21	Q3 21	Q2 21	Q1 21	Q4 20	Q3 20
Nettoomsättning	17,8	16,5	14,5	12,8	11,6	10,3	8,8	8,0	6,6
Nettoomsättningstillväxt (%)	53,4	59,2	64,5	60,3	74,9	65,7	54,3	58,3	50,8
Repetitiva intäkter	17,1	15,9	13,8	12,4	11,2	9,9	8,4	7,5	6,3
Bruttomarginal (%)	94,5	94,5	94,8	96,4	96,4	96,3	96,5	96,2	95,1
EBITDA	-11,8	-8,7	-6,7	-5,0	-3,2	-4,3	-5,0	-4,3	-2,2
EBITDA-marginal (%)	-66,4	-52,7	-46,1	-39,2	-27,6	-41,8	-56,9	-53,6	-32,8
Rörelseresultat	-17,0	-13,4	-11,0	-8,9	-6,7	-7,1	-7,6	-6,5	-4,2
Rörelsemarginal (%)	-95,6	-81,3	-75,4	-70,0	-57,6	-69,1	-85,5	-80,9	-63,3
ARR, Annual Recurring Revenue	80,5	74,7	65,7	57,1	50,1	45,1	38,1	32,8	27,8
ARR tillväxt (%)	60,6	65,6	72,5	74,0	80,5	78,3	65,8	55,7	51,7
NNARR, Net New ARR	5,8	9,0	8,6	7,0	5,0	7,0	5,3	5,1	2,5
NNARR tillväxt (%)	15,3	28,0	63,6	38,2	102,9	201,9	177,0	82,7	125,6

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 26–28.



Kommentar från VD:n

Fokus på europeisk expansion

Vår ARR ökade med 5,8 MSEK till totalt 80,5 MSEK under kvartalet, motsvarande en tillväxt om 61 procent jämfört med föregående år. Även om det var något under våra interna mål i termer av nyförsäljningar var det ändå ett bra kvartal.



Det är alltid en utmaning att ta fram bra försäljningsprognoser för tredje kvartalet. Kvartalet är mycket kort på grund av semesterperioden. För att kunna redovisa ett bra kvartal behöver vi några större affärer i mixen. Större affärer har längre försäljningscykler än mindre, och det är svårt att förutse vilka större avtal som kommer att slutas under det mycket korta tidspannet under tredje kvartalet om bara 5–6 veckor.

Utifrån ett verksamhetsperspektiv präglades tredje kvartalet av vår expansion i Europa. I maj i år öppnade vi ett kontor i Storbritannien och under första veckan i september öppnade vi kontor i Frankrike och Nederländerna. På nya marknader där vårt varumärke är okänt och våra team är nya kommer det att ta tid innan Oneflow är helt etablerat. Utvecklingen är i linje med vår plan och vi är nöjda med resultatet hittills. Vi har anställt fantastiska medarbetare och ser verkligen fram emot det kommande året.

Churn (kundomsättning) har alltid varit låg på Oneflow, och trots det tragiska kriget i Ukraina och den globala lågkonjunkturen förblev kundomsättningen låg under tredje kvartalet och var i linje med tidigare kvartal. Vi kan dock komma att se en liten påverkan på churn i framtiden till följd av den globala lågkonjunkturen.

Å andra sidan kommer också nyförsäljning att gynnas av den mycket starka avkastningen på investeringarna i införande av programvara för automatiserad avtalshantering. Med uppsägningar och nedgraderingar följer behovet av att vara kostnadseffektiv och digitalisera manuella och resurskrävande processer. I en potentiellt mer utmanande allmän ekonomisk situation måste företagen fokusera mer på produktivitet.

Oneflow är i en mycket bra position att hjälpa kunderna att effektivisera alla processer som rör avtal. Vi drar inte ner på tempot! Men trots vår tillväxttakt kommer vi aldrig att kompromissa med vår starka ekonomiska ställning och vi strävar efter att fatta sunda långsiktiga affärsbeslut. Vi behåller 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

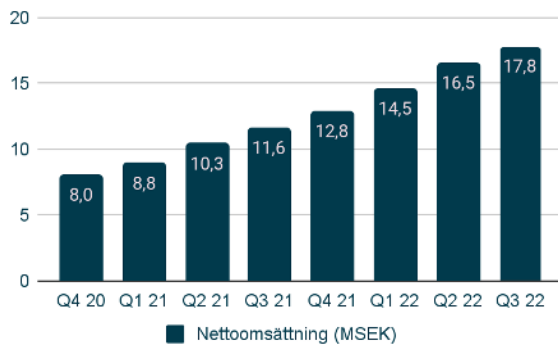


Oneflow i sammandrag

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under tredje kvartalet uppgick till 17,8 MSEK (11,6), vilket motsvarar en tillväxt på 53 procent (75) jämfört med tredje kvartalet föregående år.

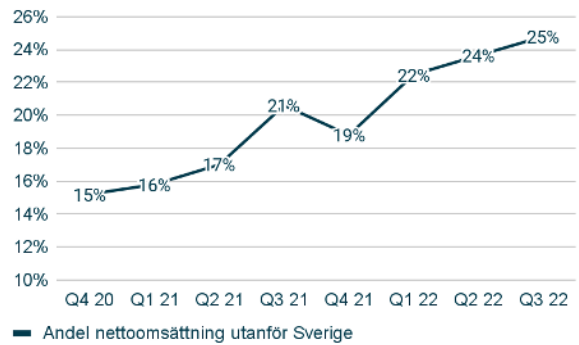
Nettoomsättningen under de första nio månaderna uppgick till 48,8 MSEK (30,8), vilket motsvarar en tillväxt på 59 procent (66) jämfört med samma period föregående år.



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

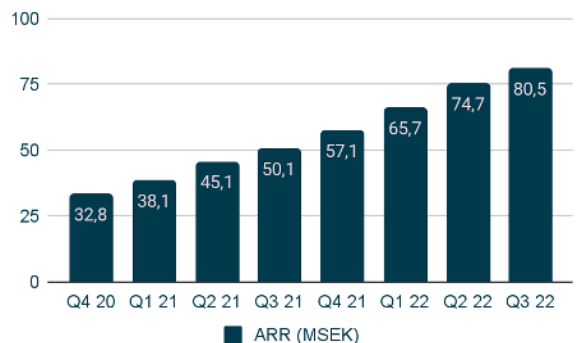
Oneflow är ett "ARR först"-bolag och professionella engångstjänster säljs bara när vi tror att det kommer att underlätta kundens introduktion, utan att kompromissa med ARR. Kvoten ARR/nettoomsättning låg på en sund och stark nivå om 131 procent (129) för tredje kvartalet, ett bevis på att vi inte byter 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 tredje kvartalet och slutade på 25 procent (21). Andelen nettoomsättning utanför Sverige under de första nio månaderna uppgick till 24 procent (18). I nuläget har vi betalande användare i 29 länder.

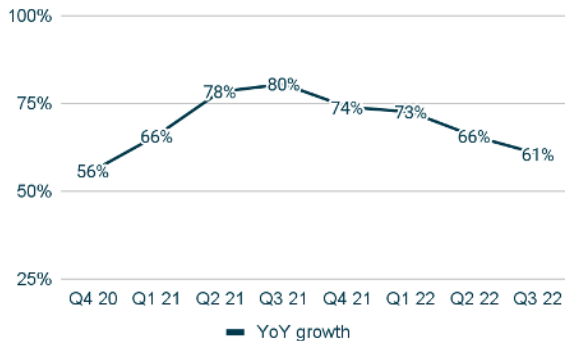


ARR

Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid kvartalets utgång till 80,5 MSEK (50,1), en tillväxt på 61 procent jämfört med tredje kvartalet föregående år.



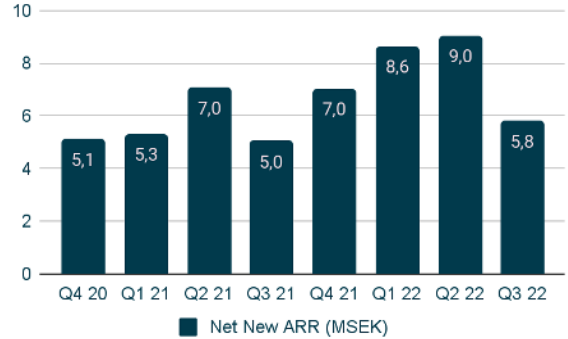
ARR-tillväxten har alltid varit hög och vi förväntar oss att fortsätta med en stark tillväxt i framtiden. Den högre tillväxttakten mellan andra och fjärde kvartalet 2021 (se diagram) är främst hänförlig till en svagare försäljning under samma period ett år tidigare, då pandemin tog sin början.



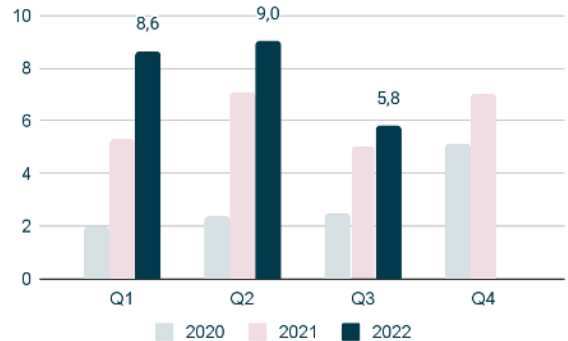
Net New ARR slutade på 5,8 MSEK (5,0) för tredje kvartalet, en uppgång med 15 procent sedan samma kvartal föregående år.

Tredje kvartalet är mycket kort på grund av semesterperioden. För att kunna redovisa ett bra kvartal behöver vi några större affärer i mixen. Större affärer har längre försäljningscykler än mindre, och det är svårt att förutse vilka större avtal som kommer att slutas under det mycket korta tidsintervallet under tredje kvartalet som bara är 5–6 veckor. Av de här anledningarna slutade tredje kvartalet något under våra interna mål.

Net New ARR uppgick till 23,4 MSEK (17,3) under de första nio månaderna, en ökning med 35 procent jämfört med samma period föregående år.

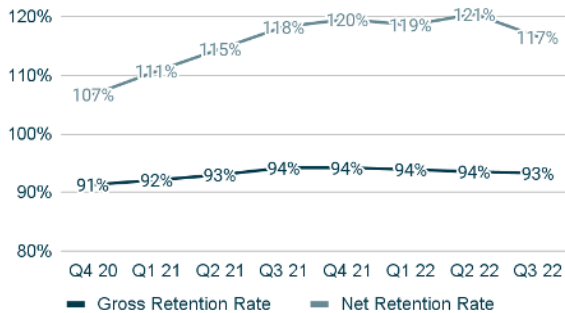


På grund av säsongvariationer är andra och fjärde kvartalen vanligtvis de starkaste inom programvara, tredje kvartalet är det svagaste och första kvartalet ligger någonstans ”mitt emellan”.



Revenue retention

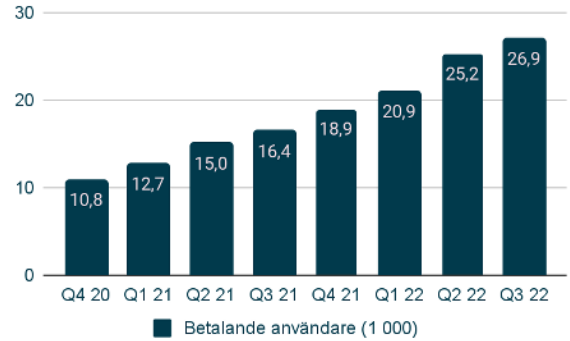
Gross Retention Rate uppgick till 93 procent (94) för tredje kvartalet 2022 och genomsnittet för de första nio månaderna var 94 procent (93). En viss omsättning bland kunderna är oundviklig på grund av en normal och sund marknadsdynamik, och vi ligger redan nära nivåer där det skulle kunna vara en utmaning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



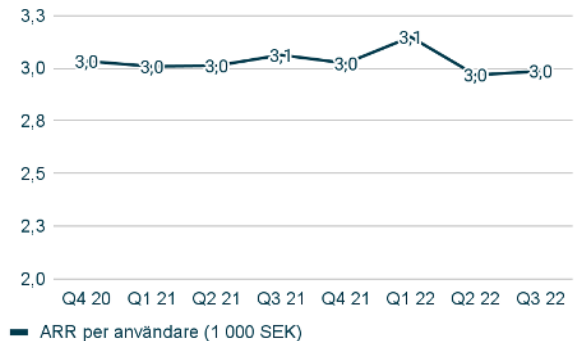
Net Retention Rate avslutade tredje kvartalet på 117 procent (118), och uppvisade en stark försäljningstillväxt inom den befintliga kundbasen, drivet av ökad användning av digitala avtal i kundernas organisationer. Genomsnittet för första halvåret var 119 procent (115). Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

Användare

Antalet betalande användare uppgick till 26,9 tusen (16,4) vid tredje kvartalets utgång, en uppgång med 65 procent sedan tredje kvartalet föregående år (exklusive freemium- eller motpartsanvändare).



Genomsnittlig ARR per (betalande) användare uppgick till 3,0 KSEK (3,1) under tredje kvartalet, en nedgång med nästan 3 procent sedan samma kvartal föregående år. Genomsnittlig ARR per användare uppgick till 3,0 KSEK (3,0) under de första nio månaderna 2022, bara en marginell ökning jämfört med motsvarande period föregående år.



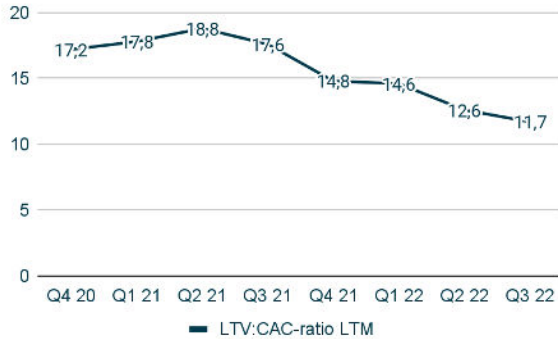
I slutet av det tredje kvartalet i år höjde vi våra priser betydligt, och innan dess hade vi inte gjort några betydande prisändringar på flera år. Därför förväntar vi oss att vår ARR per användare kommer att öka framöver.

LTV:CAC

Förhållandet mellan LTV:CAC LTM (Last Twelve Months) var i slutet av tredje kvartalet 11,7, en nedgång från 17,6 under tredje kvartalet föregående år, men ändå mycket starkt. För varje krona vi investerar i nykundsförsäljning får vi 12 kronor tillbaka. Förhållandet mellan LTV:CAC var 13,0 under de första nio månaderna, en minskning från 18,1 under motsvarande period föregående år.



Den nedåtgående trenden är relaterad till vår expansion till nya marknader.

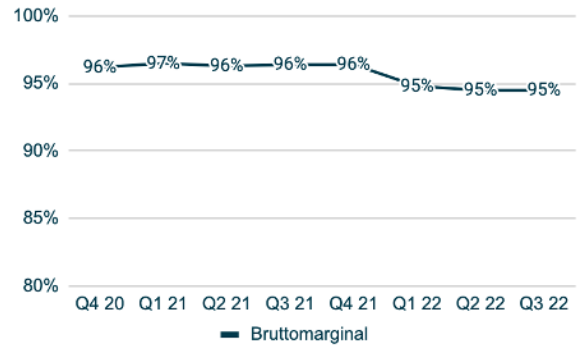


Vid beräkningen av livstidsvärde (LTV) har vi för enkelhets skull inte inkluderat några tillväxtantaganden i genomsnittliga intäkter per konto framöver. Det är självklart inte korrekt, eftersom Net Retention Rate alltid har varit och förväntas förbli ett positivt och starkt nyckeltal framöver. Livstidsvärdet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

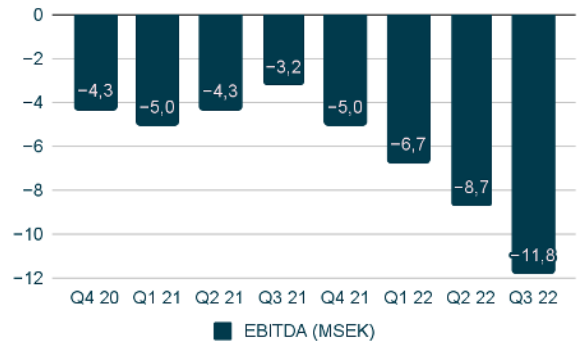
Bruttomarginalen uppgick till 94,5 procent för tredje kvartalet 2022, en minskning från 96,4 procent under samma kvartal föregående år. Bruttomarginalen för de första nio månaderna 2022 uppgick till 94,6 procent, en svag minskning jämfört med 96,4 procent under motsvarande period föregående år. Den högsta kostnaden för sålda tjänster avser försäljningsprovision till partners. Kostnader för hosting ingår också i kostnaden för sålda tjänster.



EBITDA

EBITDA för tredje kvartalet uppgick till -11,8 MSEK (-3,2), med en EBITDA-marginal på -66 procent (-28).

EBITDA för de första nio månaderna uppgick till -27,2 MSEK (-12,6), med en EBITDA-marginal på -56 procent (-41).



Bolaget har 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 130 anställda under tredje kvartalet jämfört med 85 under tredje kvartalet föregående år. Detta är helt i linje med bolagets plan att investera i både produktutveckling och nya marknader.

Under tredje kvartalet etablerades team i Frankrike och Nederländerna, och i maj var



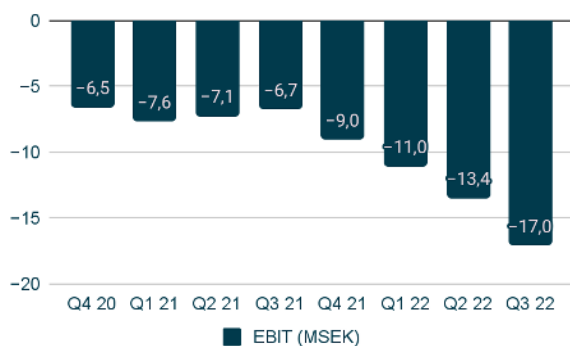
kontoret i Storbritannien igång och bemannat. Det har ytterligare lett till högre kostnader och påverkade EBITDA.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för tredje kvartalet uppgick till -17,0 MSEK (-6,7), med en rörelsemarginal på -96 procent (-58).

Rörelseresultatet för de nio första månaderna, EBIT, uppgick till -41,3 MSEK (-21,4), med en rörelsemarginal på -85 procent (-69).

Utöver de kostnadsökningar som beskrivs ovan ökade avskrivningarna jämfört med samma period föregående år som en följd av ökade investeringar i egen utveckling med stort fokus på produktutveckling.



Kassaflöde och investeringar

Under tredje kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -12,7 MSEK (-6,5).

Under de första nio månaderna uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -17,8 MSEK (-8,5). Förändringen mot föregående år förklaras av lägre rörelseresultat men påverkas även positivt av forskottsbetalningar från kunder.

Under tredje kvartalet uppgick investeringar i

materiella anläggningstillgångar till -0,7 MSEK (-0,7), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till -9,5 MSEK (-6,0) och utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen. Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till -0,1 MSEK (-1,0) och utgjordes av depositioner för nya kontor på nya marknader utanför Norden.

Under de första nio månaderna uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -1,6 MSEK (-1,1), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar, som utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen, uppgick till -26,0 MSEK (-15,6) under samma period. Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till -0,6 MSEK (-1,0) och utgjordes av depositioner för nya kontor på nya marknader utanför Norden.

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

Under de första nio månaderna 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 254,0 MSEK (20,6) vid utgången av tredje kvartalet.



Under tredje kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -1,5 MSEK (-1,7).

Under de första nio månaderna uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till 246,4 MSEK (-3,0). Den 8 april 2022 genomförde Onewflow en börsnotering på First North och fick in totalt 290 MSEK.

Koncernens räntebärande skulder exklusive leasing uppgick till 0,0 MSEK (3,0) vid periodens utgång. Totalt 32,4 MSEK (0,2) av koncernens räntebärande skulder har återbetalats under perioden januari–september. Inga nya skulder tillkom under kvartalet. De leasingavtal koncernen ingått för de nya kontoren avser samtliga kortare period än ett år. Likvida medel uppgick till 235,6 MSEK (9,2) vid periodens utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -226,4 MSEK (-4,4).

Onewflow AB:s aktie

Onewflow AB är noterat på Nasdaq First North Premier Growth Market, och handlas under tickern "ONEF". Det totala antalet aktier vid periodens slut uppgick till 25 142 528. Bolaget äger inga av sina egna aktier.

För Ägarstruktur, se Onewflows hemsida.

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

Medarbetare

Koncernen hade 145 anställda (91) vid utgången av tredje kvartalet. Medelantal anställda uppgick under perioden till 130 (85). Under de första nio månaderna uppgick medelantal anställda till 114 (79).

Utöver det hade bolaget ett team av 16 utvecklare (5) i Sri Lanka vid utgången av tredje kvartalet. Utifrån ett juridiskt perspektiv är de konsulter. Däremot betraktas de och behandlas som vanliga medarbetare hos Onewflow och modellen med konsulter är till för att underlätta administrationen.

Moderbolaget

Verksamheten i Sverige bedrivs i moderbolaget Onewflow AB. Per 30 september 2022 äger Onewflow AB 100% av aktierna i samtliga dotterbolag. Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det tredje kvartalet 2022 till -18,4 MSEK (-7,0). Rörelseresultatet under de första 9 månaderna 2022 uppgick till -43,2 MSEK (-21,5). Likvida medel uppgick till 234,5 MSEK (9,1) och upplåningen till 0 MSEK (3).

Övriga händelser under rapportperioden

Under andra och tredje kvartalet startade Onewflow dotterbolag i Storbritannien, Frankrike och Nederländerna. Kontoret i Storbritannien var igång och bemannat i maj, och kontoren i Frankrike och Nederländerna var igång och bemannade under första veckan i september.



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

- 17 feb 2023: Bokslutskommuniké 2022
- 12 maj 2023: Delårsrapport Kv1 2023
- 12 maj 2023: Ordinarie bolagsstämma

Verkställande direktören försäkrar att denna rapport för kvartalet ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm, 11 november 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 varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Denna delårsrapport har publicerats både på engelska och svenska.



Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Nettoomsättning	4	17 767	11 581	48 766	30 761	43 583
Övriga intäkter		-	5	20	27	35
Summa rörelsens intäkter		17 767	11 586	48 786	30 788	43 618
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Ersättningar till anställda		-26 058	-16 135	-73 804	-47 118	-66 365
Aktiverat arbete för egen räkning		6 271	4 760	19 863	13 081	18 392
Avskrivningar		-5 192	-3 470	-14 151	-8 820	-12 765
Övriga kostnader		-9 774	-3 416	-22 022	-9 312	-13 221
Summa rörelsens kostnader		-34 753	-18 261	-90 114	-52 169	-73 959
Rörelseresultat		-16 986	-6 675	-41 328	-21 381	-30 341
Finansiella poster		-153	-165	-1 831	-347	-580
Resultat efter finansiella poster		-17 139	-6 840	-43 159	-21 728	-30 921
Skatt på årets resultat		-56	-190	-112	-103	-183
Periodens resultat		-17 195	-7 030	-43 271	-21 831	-31 104
Resultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare		-17 195	-7 030	-43 271	-21 831	-31 104
Övrig information						
Resultat per aktie, före utspädning		-0,68	-0,39	-1,91	-1,19	-1,70
Resultat per aktie, efter utspädning		-0,68	-0,39	-1,91	-1,19	-1,70



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Periodens resultat	-17 195	-7 030	-43 271	-21 831	-31 104
Övrigt totalresultat					
Poster som kan återföras till resultaträkningen:					
Omräkningsdifferenser	16	-35	31	-23	-14
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt	16	-35	31	-23	-14
Periodens totalresultat	-17 179	-7 065	-43 240	-21 854	-31 118
Periodens totalresultat hänförligt till:					
Moderbolagets aktieägare	-17 179	-7 065	-43 240	-21 854	-31 118



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
TILLGÅNGAR			
Balanserade utvecklingsutgifter	52 035	31 044	35 285
Övriga immateriella anläggningstillgångar	397	632	574
Nyttjanderättstillgångar	11 581	16 173	14 890
Materiella anläggningstillgångar	2 896	1 801	1 955
Övriga finansiella anläggningstillgångar	1 583	1 130	1 000
Summa anläggningstillgångar	68 492	50 780	53 704
Kundfordringar	11 768	13 149	9 281
Avtalstillgångar	2 670	273	31
Skattefordringar	400	376	332
Övriga kortfristiga fordringar	849	676	293
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	5 575	3 002	3 902
Likvida medel	235 617	9 232	35 212
Summa omsättningstillgångar	256 879	26 708	49 051
Summa tillgångar	325 371	77 488	102 755
EGET KAPITAL OCH SKULDER	253 933	20 632	11 866
Summa eget kapital	253 933	20 632	11 866
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	-	1 819	1 528
Långfristiga leasingskulder	5 765	10 244	9 164
Uppskjutna skatteskulder	171	205	190
Summa långfristiga skulder	5 936	12 268	10 882



(KSEK)	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
Kortfristiga skulder			
Kortfristiga räntebärande skulder	-	1 185	31 167
Kortfristiga leasingskulder	4 988	4 937	4 807
Leverantörsskulder	6 565	1 793	2 596
Avtalsskulder	36 650	22 484	27 808
Övriga kortfristiga skulder	9 462	8 929	7 788
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 837	5 260	5 841
Summa kortfristiga skulder	65 502	44 588	80 007
Summa eget kapital och skulder	325 371	77 488	102 755



Koncernens rapport över förändring i eget kapital

(KSEK)	Hänförligt till Moderbolagets aktieägare			
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad vinst	Summa eget kapital
Ingående balanser per 1 januari 2022 enligt fastställd balansräkning	366	64 121	-52 621	11 866
Periodens resultat			-43 271	-43 271
Övrigt totalresultat för året			31	31
Summa totalresultat	366	64 121	-95 861	-31 374
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare				
Aktierelaterad ersättning	-	1 881	-	1 881
Fondemission	183	-	-183	-
Nyemission	205	307 171	-	307 376
Kostnader för nyemission	-	-23 950	-	-23 950
Summa transaktioner med aktieägare	388	285 102	-183	285 307
Utgående balans per 30 september 2022	754	349 223	-96 044	253 933
Ingående balanser per 1 januari 2021 enligt fastställd balansräkning				
	366	61 861	-21 503	40 724
Periodens resultat			-31 104	-31 104
Övrigt totalresultat för året			-14	-14
Summa totalresultat	366	61 861	-52 621	9 606
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare				
Inbetalda optionspremier	-	134	-	134
Aktierelaterad ersättning	-	2 126	-	2 126
Summa transaktioner med aktieägare	-	2 260	-	2 260
Utgående balans per 31 december 2021	366	64 121	-52 621	11 866



(KSEK)	Hänförligt till Moderbolagets aktieägare			
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad vinst	Summa eget kapital
Ingående balanser per 1 januari 2021 enligt fastställd balansräkning	366	61 861	-21 503	40 724
Periodens resultat			-21 831	-21 831
Övrigt totalresultat för året			-23	-23
Summa totalresultat	366	61 861	-43 357	18 870
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare				
Inbetalda optionspremier	-	134	-	134
Aktierelaterad ersättning	-	1 628	-	1 628
Summa transaktioner med aktieägare	-	1 762	-	1 762
Utgående balans per 30 september 2021	366	63 623	-43 357	20 632



Koncernens kassaflödesanalys

(KSEK)	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
Kassaflöde från rörelsen	-16 986	-6 675	-41 328	-21 381	-30 341
Ej kassaflödespåverkade poster	6 080	3 907	16 032	10 447	14 891
Erhållen ränta	-	10	138	19	19
Betald ränta	-	-51	-1 476	-150	-196
Betalda inkomstskatter	-101	-62	-156	-196	-334
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet	-11 007	-2 871	-26 790	-11 261	-15 961
Summa förändring av rörelsekapital	-1 668	-3 669	8 986	2 803	12 009
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-12 675	-6 540	-17 804	-8 458	-3 952
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar	-9 454	-6 047	-25 979	-15 573	-22 222
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar	-669	-669	-1 643	-1 120	-1 473
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	4	-	4	17
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar	-95	-1 000	-583	-1 000	-1 000
Försäljning av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-	-	124
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-10 218	-7 712	-28 205	-17 689	-24 554
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
Nyemission	-	-	307 376	-	-
Kostnader för nyemission	-	-	-23 950	-	-
Inbetalning optionspremier	-	-	-	-	134
Uptagna lån	-	-	-	134	30 000
Amortering av leaseskulder	-1 501	-1 395	-4 354	-2 433	-3 836
Amortering av lån	-	-345	-32 695	-758	-1 067
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 501	-1 740	246 377	-3 057	25 231
Summa kassaflöde	-24 394	-15 992	200 368	-29 204	-3 275
Minskning/ökning av likvida medel					
Likvida medel vid periodens början	259 984	25 200	35 212	38 429	38 429
Kursdifferens i likvida medel	27	24	37	7	58
Likvida medel vid årets slut	235 617	9 232	235 617	9 232	35 212



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Nettoomsättning	4	17 688	11 428	48 529	30 574	43 349
Aktiverat arbete för egen räkning		6 271	4 760	19 863	13 081	18 392
Övriga intäkter		-	5	20	27	35
Summa rörelsens intäkter		23 959	16 193	68 412	43 682	61 776
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Kostnad för ersättningar till anställda		-21 817	-14 216	- 65 389	- 42 776	-59 970
Avskrivningar		-3 750	-2 371	- 10 076	- 6 354	-9 005
Övriga kostnader		-16 809	-6 566	- 36 187	- 16 096	-23 523
Summa rörelsens kostnader		-42 376	-23 153	-111 652	-65 226	-92 498
Rörelseresultat		-18 417	-6 960	-43 240	-21 544	-30 722
Finansiella poster		-	-10	- 1 335	- 89	-142
Resultat efter finansiella poster		-18 417	-6 970	-44 575	-21 633	-30 864
Inkomstskatt		-9	-	-26	-	-24
Årets resultat		-18 426	-6 970	-44 601	-21 633	-30 888



Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Periodens resultat	-18 426	-6 970	-44 601	-21 633	-30 888
Övrigt totalresultat					
Poster som kan återföras till resultaträkningen:					
Omräkningsdifferenser					
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt					
Periodens totalresultat	-18 426	-6 970	-44 601	-21 633	-30 888
Periodens totalresultat hänförligt till:					
Moderbolagets aktieägare	-18 426	-6 970	-44 601	-21 633	-30 888



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella tillgångar	52 432	31 676	35 859
Materiella anläggningstillgångar	2 704	1 732	1 896
Andelar i dotterföretag	45	33	33
Övriga finansiella anläggningstillgångar	1 161	1 000	1 000
Summa anläggningstillgångar	56 342	34 441	38 788
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	11 768	12 855	9 024
Avtalstillgångar	2 506	273	30
Skattefordringar	527	376	404
Övriga kortfristiga fordringar	378	912	277
Förutbetalda kostnader	6 178	4 291	5 292
Likvida medel	234 507	9 051	34 757
Summa omsättningstillgångar	255 864	27 758	49 784
Summa tillgångar	312 206	62 199	88 572
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Eget kapital	253 817	20 791	12 044
Summa eget kapital	253 817	20 791	12 044
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	-	1 819	1 528
Summa långfristiga skulder	-	1 819	1 528



(KSEK)	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
Kortfristiga skulder			
Kortfristiga räntebärande skulder	-	1 185	31 167
Leverantörsskulder	5 759	1 589	2 425
Avtalsskulder	36 571	22 402	27 808
Skulder till koncernföretag	176	698	989
Övriga skulder	8 976	8 957	7 601
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 907	4 758	5 010
Summa kortfristiga skulder	58 389	39 589	75 000
Summa eget kapital och skulder	312 206	62 199	88 572

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 september hade koncernen försäljningskontor i Sverige, Norge, Finland, Storbritannien, Nederländerna och Frankrike där Oneflow AB genom sina helägda dotterbolag primärt utför 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 redovisningsstandarder som trätt i kraft den 1 januari 2022 har inte haft någon väsentlig påverkan på koncernens redovisning per den 30 september 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.

Osäkerheten i världen till följd av kriget i Ukraina, energikrisen det har lett till och en högre inflation i stora delar av världen påverkar koncernen och ger högre kostnader. Det globala lågkonjunkturen kan också påverka investeringsplanerna för Oneflows befintliga och presumtiva kunder, med en minskad efterfrågan som följd.

Under oroliga tider är det naturligt att mindre valutor, som den svenska kronan (SEK), att försvagas gentemot US-dollar och euron. När den globala situationen stabiliseras kommer vi förmodligen att se en förstärkning av den svenska kronan. Valutakurseffekterna kan påverka bolagets resultat.

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 märkte bolaget av en ökad aktivitet på marknaden efter att restriktioner till stor del tagits bort.



Styrelsen och ledningen följer händelseutvecklingen i Ukraina och det förändrade säkerhetspolitiska läget i andra delar av världen för att utvärdera och

proaktivt hantera potentiella risker och möjligheter.

4. Intäkter

(KSEK)	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Koncernen					
Abonnemangsinträder	17 084	11 067	46 739	29 358	41 921
Engångsinträder	683	514	2 027	1 403	1 662
Summa	17 767	11 581	48 766	30 761	43 583
Moderbolaget					
Abonnemangsinträder	17 084	11 033	46 739	29 324	41 921
Engångsinträder	604	395	1 790	1 250	1 428
Summa	17 688	11 428	48 529	30 574	43 349

(KSEK)	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Koncernen					
Sverige	13 362	9 194	37 203	25 217	35 817
Övriga länder	4 405	2 387	11 563	5 544	7 766
Summa	17 767	11 581	48 766	30 761	43 583
Moderbolaget					
Sverige	13 362	9 194	37 203	25 217	35 817
Övriga länder	4 326	2 234	11 326	5 356	7 532
Summa	17 688	11 428	48 529	30 573	43 349

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	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare, KSEK	-17 179	-7 065	-43 240	-21 854	-31 118
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier innan fondemission, st	5 028 505	3 662 391	4 535 360	3 661 072	3 661 399
Resultat per aktie, före fondemission 2022-02, SEK		-1,92		-5,97	-8,50
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	25 142 528	18 311 955	22 676 800	18 305 360	18 306 995
Resultat per aktie, SEK ¹⁾	-0,68	-0,39	-1,91	-1,19	-1,70

1) För jämförande ändamål har antal aktier räknats om med effekten av genomförd fondemission i februari 2022

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	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare, KSEK	-17 179	-7 065	-43 240	-21 854	-31 118
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier innan fondemission, st	5 028 505	3 662 391	4 535 360	3 661 072	3 661 399
Resultat per aktie, före fondemission 2022-02, SEK		-1,92		-5,97	-8,50
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	25 142 528	18 311 955	22 676 800	18 305 360	18 306 995
Resultat per aktie efter utspädning, SEK ¹⁾	-0,68	-0,39	-1,91	-1,19	-1,70

1) För jämförande ändamål har antal aktier räknats om med effekten av genomförd fondemission i februari 2022

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 procent av aktierna och rösterna. För samtliga optionsprogram överstiger marknads aktiepris teckningskursen.



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 nyttjas skrivs av över fem år. Eventuellt nedskrivningsbehov prövas årligen. Den nedskrivningsprövning som gjordes vid årsskiftet visade att inget nedskrivningsbehov förelåg.

Aktiverat arbete för egen räkning

Rörelsens kostnader har under det tredje kvartalet 2022 reducerats med 6,3 MSEK (4,8) avseende utveckling av den tekniska plattformen. Rörelsens kostnader har under de första nio månaderna 2022 reducerats med 19,9 MSEK (13,1).



Koncernens nyckeltal

	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Finansiella nyckeltal definierade i enlighet med IFRS					
Nettoomsättning (MSEK)	17,8	11,6	48,8	30,7	43,6
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	-17,0	-6,7	-41,3	-21,4	-30,3
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	-95,6	-57,6	-84,7	-69,4	-69,6
Resultat per aktie, före utspädning	-0,68	-0,39	-1,91	-1,19	-1,70
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,68	-0,39	-1,91	-1,19	-1,70
Alternativa finansiella nyckeltal					
Nettoomsättningstillväxt (%)	53,4	74,8	58,5	65,5	63,9
Repetitiva intäkter	17,1	11,1	46,7	29,3	41,9
Bruttoresultat (MSEK)	16,8	11,2	46,1	29,7	42,0
Bruttomarginal (%)	94,5	96,4	94,6	96,4	96,4
EBITDA (MSEK)	-11,8	-3,2	-27,2	-12,5	-17,6
EBITDA-marginal (%)	-66,4	-27,7	-55,7	-40,8	-40,3
Medelantal anställda (RTM)	130	85	114	79	83
Antal anställda vid periodens slut	145	91	145	91	105
Alternativa operationella nyckeltal					
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	80,5	50,1	80,5	50,1	57,1
ARR tillväxt (%)	60,6	80,5	60,6	80,5	74,0
ARR / Nettoomsättning (%)	130,6	129,3	130,6	129,3	131,0
NNARR, Net New ARR (MSEK)	5,8	5,0	23,4	17,3	24,3
NNARR tillväxt (%)	15,3	102,9	35,1	158,4	106,6
Betalande användare (i tusental)	26,9	16,4	26,9	16,4	18,9
ARPU, Annual Revenue Per User (KSEK)	3,0	3,1	3,0	3,1	3,0
GRR, Gross Retention Rate (%)	93,3	94,2	93,6	93,1	94,2
NRR, Net Retention Rate (%)	116,6	118,3	118,6	114,5	119,6
LTV:CAC-ratio LTM	11,7	17,6	13,0	18,1	14,8

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 26–28.



Definitioner av nyckeltal

Definitioner av alternativa finansiella nyckeltal

Nyckeltal	Definition
Nettoomsättningstillväxt, %	Årets/periodens nettoomsättning beräknad i förhållande till motsvarande jämförelseperiod föregående år, uttryckt i procent.
Bruttoresultat ¹⁾	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 finansiella nyckeltal

Avstämning nettoomsättningstillväxt (KSEK)	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Nettoomsättning föregående period	11 580	6 623	30 761	18 591	26 591
Nettoomsättning nuvarande period	17 767	11 581	48 766	30 761	43 583
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	53,4	74,9	58,5	65,5	63,9

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Nettoomsättning period	17 767	11 581	48 766	30 761	43 583
Kostnad för sålda tjänster	-985	-419	-2 641	-1 111	-1 578
Bruttoresultat	16 782	11 162	46 125	29 650	42 005
Bruttomarginal (%)	94,5	96,4	94,6	96,4	96,4

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q3 2022	Q3 2021	Q1-Q3 2022	Q1-Q3 2021	2021
Nettoomsättning	17 767	11 581	48 766	30 761	43 583
Rörelseresultat	-16 986	-6 675	-41 328	-21 381	-30 341
Avskrivningar	5 192	3 470	14 151	8 820	12 765
EBITDA	-11 794	-3 205	-27 177	-12 561	-17 576
EBITDA-marginal (%)	-66,4	-27,7	-55,7	-40,8	-40,3



Definitioner av alternativa operationella nyckeltal

Nyckeltal	Definition
Annualized recurring revenue (ARR)	ARR definieras som 12-månaders värdet av kontrakterade intäkter. 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 månaders period 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 kundrelationens estimerade längd beräknad från periodens kundbortfall, och sedan multiplicera resultatet med bruttomarginalen för perioden. Kundanskaffningskostnaden beräknas genom att dividera nya kundanskaffningskostnader inom försäljning och marknadsföring med antal nya kunder som adderats för perioden. I beräkningen av kundlivstidsvärdet ingår inte framtida expansionsförsäljning.





REVISORS RAPPORT ÖVER ÖVERSIKTLIG GRANSKNING AV FINANSIELL DELÅRSINFORMATION I SAMMANDRAG (DELÅRSRAPPORT)

Till styrelsen i Oneflow AB (publ)
Org.nr 556903-2989

INLEDNING

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Oneflow AB (publ) per 30 september 2022 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna delårsrapport i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

DEN ÖVERSIKTLIGA GRANSKNINGENS INRIKTNING OCH OMFATTNING

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder.

En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

SLUTSATS

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten, inte i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Stockholm den 11 november 2022
Grant Thornton Sweden AB

Daniel Forsgren
Auktoriserad revisor



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.

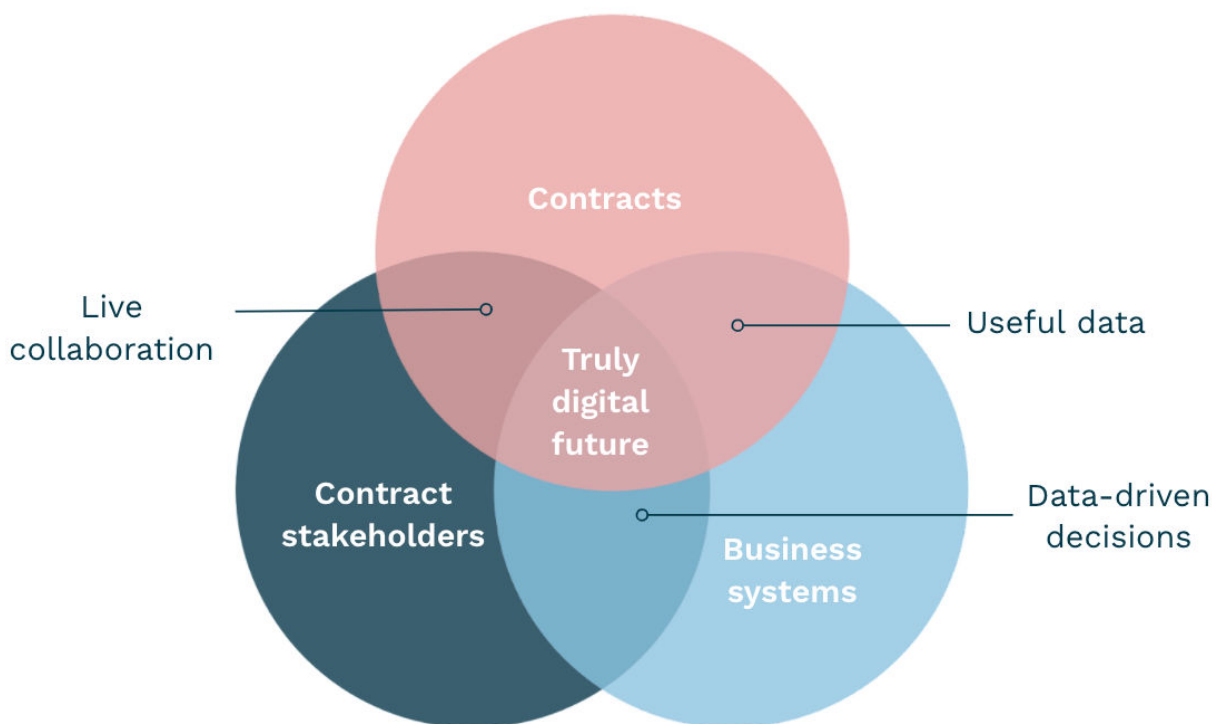


...och en helt digital framtid

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. Där kan du också prenumerera på utskick av finansiell information.

17 februari 2023

12 maj 2023

12 maj 2023

Bokslutskommuniké 2022

Delårsrapport Kv1 2023

Ordinarie bolagsstämma

Oneflow AB
Org.nr. 556903-2989
oneflow.se | +46 8 517 297 70
Gävlegatan 12 A | 113 30 Stockholm

