

oneflow<sup>+</sup>

# Bokslutskommuniké

Januari–december 2022



## Perioden i sammandrag

### Oktober–december 2022

- Nettoomsättningen ökade med 59 procent till 20,4 MSEK (12,8). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 28 procent (18) med betalande användare i 31 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -24,4 MSEK (-9,0), motsvarande en rörelsemarginal om -120 procent (-70).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,95 SEK (-0,51) och efter utspädning till -0,95 SEK (-0,51).
- Total ARR YoY ökade med 59 procent till 90,6 MSEK (57,1). Net New ARR för fjärde kvartalet ökade med 45 procent till 10,1 MSEK (7,0).
- Totala likvida medel uppgick till 211,7 MSEK (35,2).

### Januari–december 2022

- Nettoomsättningen ökade med 59 procent till 69,1 MSEK (43,6). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 25 procent (18) med betalande användare i 31 länder.
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till -65,8 MSEK (-30,3), motsvarande en rörelsemarginal om -95 procent (-70).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -2,89 SEK (-1,70) och efter utspädning till -2,89 SEK (-1,70).
- Net New ARR ökade under 2022 med 38 procent till 33,5 MSEK (24,3).
- Öppnade kontor i Storbritannien i maj och i Nederländerna och Frankrike i september.
- Den 8 april 2022 genomförde Oneflow en framgångsrik börsnotering på First North och fick in totalt 290 MSEK inklusive övertilldelningen.
- I enlighet med styrelsens policy ska ingen utdelning betalas ut.



(MSEK)	Q4 22	Q3 22	Q2 22	Q1 22	Q4 21	Q3 21	Q2 21	Q1 21	Q4 20
Nettoomsättning	20,4	17,8	16,5	14,5	12,8	11,6	10,3	8,8	8,0
Nettoomsättningstillväxt (%)	58,8	53,4	59,2	64,5	60,3	74,9	65,7	54,3	58,3
Repetitiva intäkter	19,1	17,1	15,9	13,8	12,5	11,1	9,9	8,4	7,5
Bruttomarginal (%)	94,1	94,5	94,5	94,8	96,4	96,4	96,3	96,5	96,2
EBITDA	-18,8	-11,8	-8,7	-6,7	-5,0	-3,2	-4,3	-5,0	-4,3
EBITDA-marginal (%)	-92,2	-66,4	-52,7	-46,1	-39,2	-27,6	-41,8	-56,9	-53,6
Rörelseresultat	-24,4	-17,0	-13,4	-11,0	-8,9	-6,7	-7,1	-7,6	-6,5
Rörelsemarginal (%)	-120,0	-95,6	-81,3	-75,4	-70,0	-57,6	-69,1	-85,5	-80,9
ARR, Annual Recurring Revenue	90,6	80,5	74,7	65,7	57,1	50,1	45,1	38,1	32,8
ARR tillväxt (%)	58,7	60,6	65,6	72,5	74,0	80,5	78,3	65,8	55,7
NNARR, Net New ARR	10,1	5,8	9,0	8,6	7,0	5,0	7,0	5,3	5,1
NNARR tillväxt (%)	45,1	15,3	28,0	63,6	38,2	102,9	201,9	177,0	82,7

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 28–31.



*Kommentar från VD:n*

## Rekordhög försäljning trots utmanande tider



ARR ökade med 10,1 MSEK under det fjärde kvartalet och landade för hela året på 90,6 MSEK, vilket motsvarar en ökning med 59 procent jämfört med året innan.

Stämningen på marknaden har förändrats. Vi kände inte av någon anmärkningsvärd friktion i våra försäljningsprocesser före det fjärde kvartalet, men det försämrade ekonomiska klimatet drabbade oss under årets sista kvartal. Expansionförsäljningen var lägre än väntat under fjärde kvartalet, försäljningscyklerna med nya kunder var längre och vår churn fördubblades jämfört med tidigare kvartal. Vi missade våra interna mål. Trots allt detta fortsatte vi att leverera rekordhöga siffror, och vår ARR har fortfarande en tillväxt nära 60 procent! Detta är ett bevis på styrka inom vår organisation, vår produkt och vår affärsmodell. Vi klarar oss bra även på tuffa marknader.

Förra året förstärkte vi våra produkt- och utvecklingsavdelningar avsevärt. Vi befinner oss i en kapplöpning mellan olika produkter, vi är redan en etablerad innovatör inom vårt område och vi siktar på att öka vår konkurrensfördel ytterligare under de kommande åren.

Under förra året startade vi dotterbolag i Storbritannien, Frankrike och Nederländerna. Detta krävde betydande operativt fokus och resurser, och vi förväntar oss inte att se någon signifikant försäljningsökning från dessa investeringar förrän 2023. Det tar tid att etablera nya team på nya marknader och sälja ett nytt varumärke. Utvecklingen går i linje med våra planer och vi är nöjda med våra resultat hittills.

För att bygga en solid grund för att driva tillväxt i stor skala gjorde vi under 2022 betydande strategiska investeringar i både personalstyrka samt etablering av kontor på nya marknader. Detta resulterade i en EBIT-marginal på minus 120 procent, vilket är enligt plan. 2023 kommer att bli ett annorlunda år. Vårt fokus ligger på att driva mot lönsam tillväxt i våra nya dotterbolag och skapa starkare effektivitet i våra interna team och processer. Vi kommer att fortsätta att anställa under 2023, men inte i samma utsträckning som under 2022. Vårt mål är att förbättra vår EBIT-marginal utan att äventyra våra långsiktiga planer.

Vi kommer aldrig att äventyra vår starka finansiella ställning och strävar efter att fatta sunda långsiktiga affärsbeslut. Vi håller fast vid vårt finansiella mål på medellång sikt att öka ARR till minst 600 MSEK i slutet av räkenskapsåret 2026 och uppnå en EBIT-marginal på minst 20 procent samma år. Vi inser dock att vår verksamhet under 2023 och de kommande åren kan påverkas av ett fortsatt krig i Ukraina och effekterna av den globala recessionen.

*Say contract, think Oneflow!*

**Anders Hamnes**  
VD och grundare



# Produktnyheter

## Produktnyheter under kvartalet

- Vi lanserade **handskriven signatur** som en av fem signeringsmetoder i Oneflow. Funktionen gör det möjligt för användare att signera ett avtal genom att rita eller skriva sin signatur. Lanseringen är i linje med våra europeiska expensionsplaner eftersom handskrivna signaturer ibland är den föredragna metoden på vissa marknader, jämfört med vanliga e-signaturer.
- Vi förbättrade vårt erbjudande till användare inom försäljning med flera nya funktioner som är utformade för att automatisera säljprocessen:
  - **Signera senare** – Denna funktion gör det möjligt för användare att dela engagerande, interaktiva offerter eller erbjudanden som kan omvandlas till juridiskt bindande avtal när de är redo att signeras.
  - **Videoinnehåll** – Detta hjälper användarna att göra säljprocessen mer personlig genom att lägga till anpassade videor inuti avtalen, vilket ökar förtroendet och chanserna att få avtalen signerade.
- Vi gjorde det enkelt för användarna att kontrollera efterlevnaden av GDPR och dataskydd genom att lägga till ett kontrollcenter för **datahantering** där användarna kan bestämma hur de vill att Oneflow ska behandla deras personuppgifter.
- Vi lanserade Oneflows app på **Zapier**, så att användarna kan automatisera sina avtalsflöden med ett stort utbud av verktyg som de redan använder.
- Vi stärkte våra integrationer med **Salesforce** och **Teamtaylor** med tvåvägssynk, och förbättrade vår **SuperOffice**-integration med fler funktioner. Tvåvägssynk hjälper användare att upprätthålla ett konsekvent dataflöde mellan affärssystem och avtal, vilket minskar risken för fel och manuella uppdateringar.

## Produktnyheter efter slutet av kvartalet

- Vi introducerade vår nya funktion **AI Assist**, som för närvarande är i betastadiet, för att hjälpa våra användare att snabbare generera avtal genom att utnyttja OpenAI GPT-teknologin inuti Oneflows plattform. Användarna kan använda AI Assist för att förbättra innehållet i sina avtal och få inspiration till att skriva specifika klausuler.
- Vi förbättrade Oneflows **HubSpot**-app genom att addera mer flexibilitet och djupare integration i avtalsgenereringsprocessen.
- Vi lanserade **mapphantering** för att göra det snabbare och enklare för våra användare att automatisera organiseringen av sina Oneflow-avtal. Förutom att lägga till taggar kan användarna sortera och kategorisera sina avtal på det sätt de är bekanta med, dvs. med hjälp av mappar.

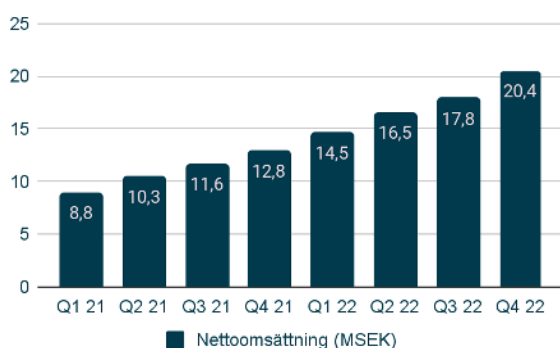


# Oneflow i sammandrag

## Nettoomsättning

Nettoomsättningen under fjärde kvartalet uppgick till 20,4 MSEK (12,8), vilket motsvarar en tillväxt på 59 procent (60) jämfört med fjärde kvartalet föregående år.

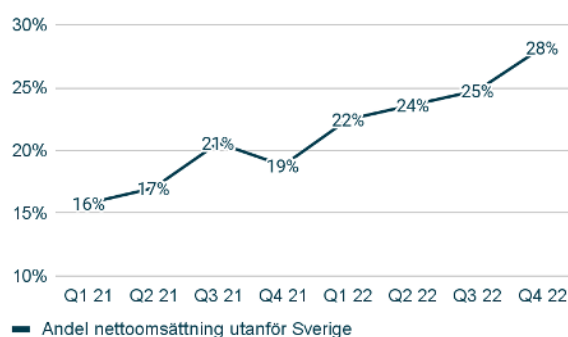
Nettoomsättningen under 2022 uppgick till 69,1 MSEK (43,6), vilket motsvarar en tillväxt på 59 procent (64) jämfört med föregående år.



Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 94 procent (98) av nettoomsättningen under fjärde kvartalet. Under 2022 stod återkommande intäkter hänförliga till programvara för 95 procent (96) av nettoomsättningen. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

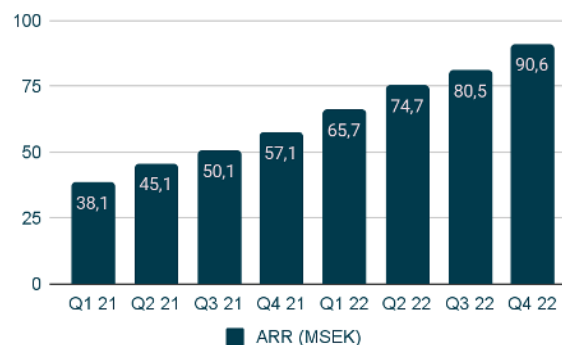
Oneflow är ett "ARR först"-bolag och professionella engångstjänster säljs bara när vi tror att det kommer att underlätta kundens introduktion, utan att kompromissa med ARR. Kvoten ARR/nettoomsättning låg på en sund och stark nivå om 131 procent (131) för fjärde kvartalet. Detta bevis på att vi inte byter 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 fjärde kvartalet och slutade på 28 procent (18). Andelen nettoomsättning utanför Sverige uppgick under 2022 till 25 procent (18). I nuläget har vi betalande användare i 31 länder.

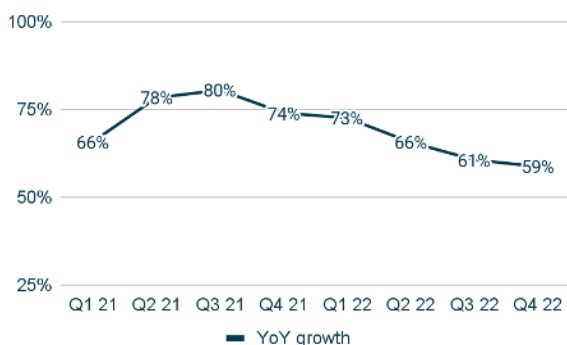


## ARR

Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid årets utgång till 90,6 MSEK (57,1), en tillväxt på 59 procent jämfört med 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.



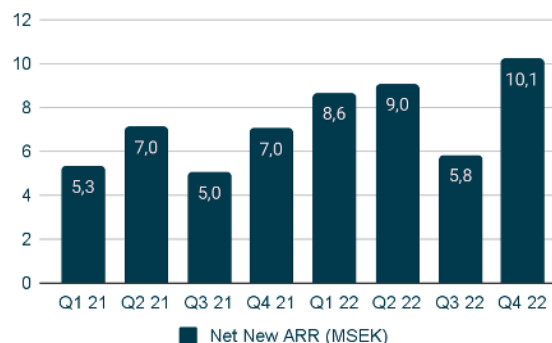
Net New ARR slutade på 10,1 MSEK (7,0) för fjärde kvartalet, högsta siffran hittills för ett kvartal, med en uppgång om 45 procent jämfört med samma kvartal föregående år.

Net New ARR låg något under våra interna prognoser. Detta kan kopplas till det rådande ekonomiska läget i marknaden. Försäljningscyklerna har varit längre än vanligt under fjärde kvartalet och uppsägningar (inklusive nedgraderingar) högre jämfört med tidigare kvartal. Vi förväntar oss att se samma utmaningar under det första kvartalet av 2023. I takt med att de "svagare" licenserna fasas ut, förväntar vi oss att se en förbättring av churn-frekvensen (vi såg samma mönster i början av pandemin).

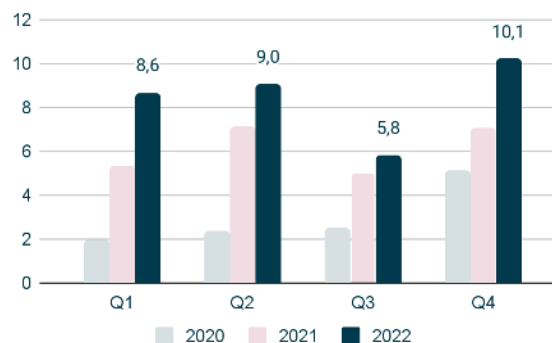
Att vi trots rådande marknadsförhållanden lyckades leverera all-time-high Net New ARR under fjärde kvartalet, är ett starkt bevis på bolagets solida grund.

Försäljningsresultaten från våra nyetablerade kontor i Storbritannien, Frankrike och Nederländerna har varit låga under 2022. Detta är helt i linje med bolagets prognoser då samtliga kontor befinner sig i en uppstartsfas.

Net New ARR uppgick till 33,5 MSEK (24,3) under 2022, en ökning med 38 procent jämfört med föregående år.



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



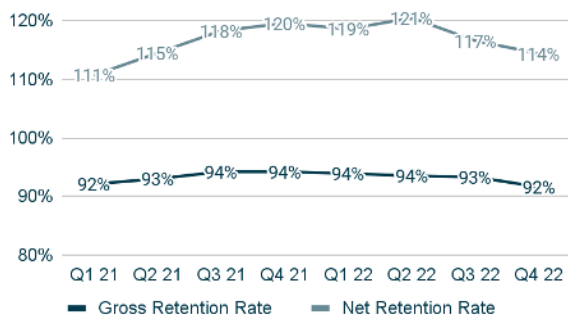
## Revenue retention

Gross Retention Rate uppgick till 92 procent (94) för fjärde kvartalet 2022 och genomsnittet för året uppgick till 93 procent (93). Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.

Under årets första nio månader såg vi inga avvikande trender i churn och nedgraderingar. Detta ändrades under fjärde kvartalet när churn och nedgraderingar av licenser fördubblades jämfört med tidigare kvartal. Det var främst mindre bolag med svagare



balansräkning som sade upp sina licenser, samt större bolag som under rådande nedåtgående konjunktur tvingats varsla personal med nedgradering av antal licenser som följd. I dagsläget ser vi inga tecken på ökad churn på grund av andra faktorer än det rådande ekonomiska läget i marknaden. Vi förväntar oss att kundbortfallet kommer att återgå till tidigare nivåer så snart konjunkturen vänder.

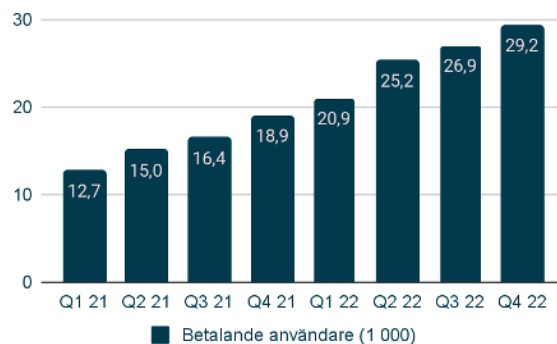


Net Retention Rate avslutade fjärde kvartalet på 114 procent (120). Genomsnittet för 2022 låg på 118 procent (116). Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

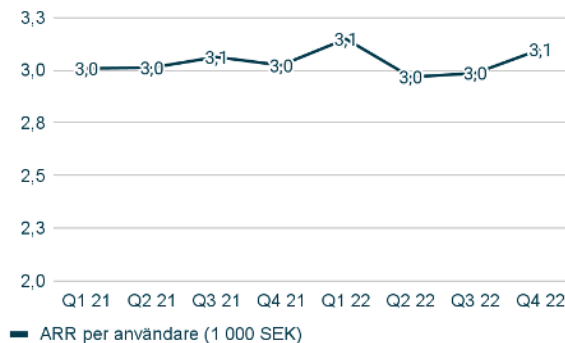
Vi ser inga indikationer på försämrade siffror hänförliga till andra faktorer än det rådande ekonomiska läge i marknaden. Uppsägningar är högre än vanligt och merförsäljning lägre. Vi förväntar oss att Net Retention rate kommer att öka med takt att marknaden stabiliseras.

## Användare

Antalet betalande användare uppgick till 29,2 tusen (18,9) vid årets utgång, en uppgång med 55 procent jämfört med föregående år.



Genomsnittlig ARR per (betalande) användare uppgick till 3,1 KSEK (3,0) under 2022, en ökning med nästan 2 procent jämfört med föregående år.



I slutet av det tredje kvartalet introducerades vår nya prissättning. Dessförinnan har några betydande prisändringar inte skett på flera år. Under fjärde kvartalet presenterades vår nya prissättning för nya kunder. För befintlig kundbas gjordes mindre justeringar och vissa större omförhandlingar. Detta är ett fortlöpande arbete.

Vår interna bedömning är att vår nya prissättning är rimlig. Vi förväntar oss att ARR per kund kommer att öka framöver.

## LTV:CAC

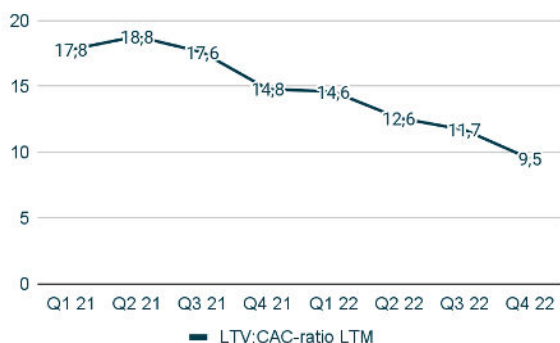
Förhållandet mellan LTV:CAC LTM (Last Twelve Months) var i slutet av fjärde kvartalet 9,5, en nedgång från 14,8 under samma period föregående år. För varje krona vi investerar i nykundsförsäljning får vi 10 kronor tillbaka.



Förhållandet mellan LTV:CAC var 12,1 under 2022, en minskning från 17,3 jämfört med föregående år.

Den nedåtgående trenden är relaterad till vår expansion till nya marknader. Vi öppnade kontor i Storbritannien, Frankrike och Nederländerna under 2022, vilket medfört högre kostnader i bolaget. De nya kontoren har varit under uppstartsfas och försäljningssiffrorna har varit begränsade fram tills nu. Detta går i linje med våra prognoser. Under 2023 kommer kontoren vara etablerade och därmed kunna leverera försäljning.

Det minskande förhållandet mellan LTV:CAC påverkades ytterligare av att livstidsvärdet (LTV) sjönk på grund av ökad churn under det fjärde kvartalet.

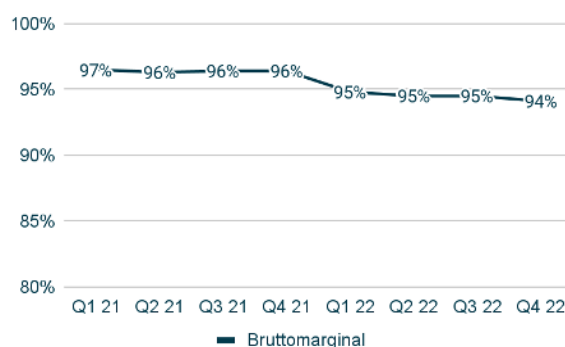


Vid beräkningen av livstidsvärde (LTV) har vi för enkelhets skull inte inkluderat några tillväxtantaganden i genomsnittliga intäkter per konto framöver. Det är självklart inte korrekt eftersom Net Retention Rate alltid har varit och förväntas förbli ett positivt och starkt nyckeltal framöver. Livstidsvärdet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

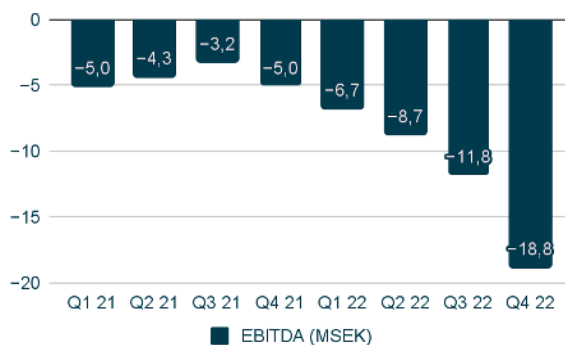
Bruttomarginalen uppgick till 94 procent för fjärde kvartalet 2022, en minskning från 96 procent under samma kvartal föregående år. Bruttomarginalen för 2022 uppgick till 94 procent, en svag minskning jämfört med 96 procent under föregående år. Den högsta kostnaden för sålda tjänster avser försäljningsprovision till partners. Kostnader för hosting ingår även i kostnaden för sålda tjänster.



## EBITDA

EBITDA för fjärde kvartalet uppgick till -18,8 MSEK (-5,0), med en EBITDA-marginal på -92 procent (-39).

EBITDA för 2022 uppgick till -46,0 MSEK (-17,6), med en EBITDA-marginal på -67 procent (-40).



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 148 anställda under fjärde kvartalet jämfört med 97 under fjärde kvartalet föregående år. Detta är helt i linje med bolagets plan att investera i både produktutveckling och nya marknader.

Under fjärde kvartalet har kontoren i Storbritannien, Frankrike och Nederländerna, vilka etablerades tidigare under året, förstärkts ytterligare. Det har bidragit till högre kostnader och påverkat EBITDA.

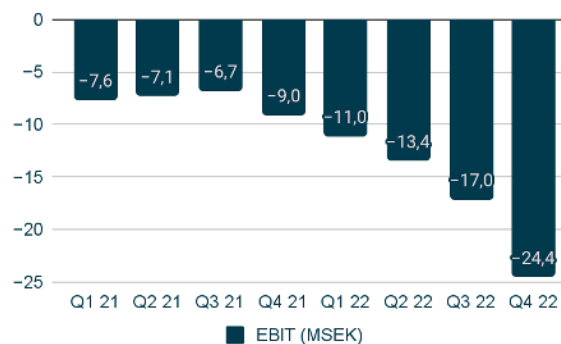
Som ett resultat av att vi utökat våra team under pandemin och öppnat kontor på nya marknader, togs ett strategiskt beslut att investera i bolagets kultur genom att samla hela organisationen under en tvådagarskonferens i Rom. Detta i syfte att stärka bolagets värdegrund för att fortsätta driva lönsam tillväxt framöver.

## Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för fjärde kvartalet uppgick till -24,4 MSEK (-9,0), med en rörelsemarginal på -120 procent (-70).

Rörelseresultatet för 2022, EBIT, uppgick till -65,8 MSEK (-30,3), med en rörelsemarginal på -95 procent (-70).

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 fjärde kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -11,1 MSEK (4,5).

Under 2022 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -28,9 MSEK (-4,0). Förändringen mot föregående år förklaras av lägre rörelseresultat men påverkas även positivt av förskottsbetalningar från kunder.

Under fjärde kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,3 MSEK (-0,4), exklusive nyttjanderättstillgångar. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till -10,7 MSEK (-6,6) och utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen. Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till -0,3 MSEK (-) och utgjordes av depositioner för nya kontor på nya marknader utanför Norden.

Under 2022 uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -1,9 MSEK (-1,5), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar, som utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen, uppgick till -36,7 MSEK (-22,2) under 2022.



Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till -0,9 MSEK (-1,0) och utgjordes av depositioner för nya kontor på nya marknader utanför Norden.

Under fjärde kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -3,9 MSEK (-2,5) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -1,4 MSEK (-1,2).

Under 2022 uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -13,3 MSEK (-8,4) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -5,5 MSEK (-3,7).

## Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 230,6 MSEK (11,9) vid utgången av 2022.

Under fjärde kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -1,6 MSEK (28,3).

Under 2022 uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till 244,8 MSEK (25,2). Den 8 april 2022 genomförde Oneflow en börsnotering på First North och fick in totalt 290 MSEK.

Koncernens räntebärande skulder exklusive leasing uppgick till 0,0 MSEK (32,7) vid årets utgång. Totalt 32,7 MSEK (1,1) av koncernens räntebärande skulder har återbetalats under 2022. 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 211,7 MSEK (35,2) vid årets utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -204,2 MSEK (10,5).

## Oneflow AB:s aktie

Oneflow 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 Oneflows 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 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 155 anställda (105) vid årets utgång. Medelantal anställda uppgick under perioden till 148 (97). Under 2022 uppgick medelantal anställda till 122 (83).

Utöver det hade bolaget ett team av 20 utvecklare (6) i Sri Lanka vid utgången av året. 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.

## Moderbolaget

Verksamheten i Sverige bedrivs i moderbolaget Oneflow AB. Per 31 december 2022 äger Oneflow AB 100% av aktierna i



samtliga dotterbolag . Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det fjärde kvartalet 2022 till -23,8 MSEK (-9,2). Rörelseresultatet under 2022 uppgick till -67,1 MSEK (-30,7). Likvida medel uppgick till 210,1 MSEK (34,8) och upplåningen till 0 MSEK (32,7). Per 31 december 2022 inkluderar bundet eget kapital Fond för utvecklingskostnader om 59,2 MSEK (35,9)

## Övriga händelser under rapportperioden

Under året har bolaget öppnat kontor i Storbritannien, Nederländerna och Frankrike. Utöver det finns inga väsentliga händelser som inte redan har tagits upp i denna rapport.

## Övriga händelser efter rapportperioden

Under januari 2023 anställdes Natalie Jevelh som ny CFO. Inga andra väsentliga händelser har ägt rum efter rapportperioden.

## 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

- 10 april 2023: Årsredovisning 2022
- 12 maj 2023: Delårsrapport Kv1 2023
- 12 maj 2023: Ordinarie bolagsstämma
- 11 augusti 2023: Delårsrapport Kv2 2023
- 10 november 2023: Delårsrapport Kv3 2023
- 16 februari 2024: Bokslutskommunikén 2023

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, 17 februari 2023

### Anders Hamnes

VD & grundare

För mer information, kontakta:

Anders Hamnes, VD  
anders.hamnes@oneflow.com

Natalie Jevelh, CFO  
natalie.jelveh@oneflow.com

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

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



# Koncernens nyckeltal

	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
<b>Finansiella nyckeltal definierade i enlighet med IFRS</b>				
Nettoomsättning (MSEK)	20,4	12,8	69,1	43,6
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	-24,4	-9,0	-65,8	-30,3
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	-120,0	-70,0	-95,1	-69,6
Resultat per aktie, före utspädning	-0,95	-0,51	-2,89	-1,70
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,95	-0,51	-2,89	-1,70
<b>Alternativa finansiella nyckeltal</b>				
Nettoomsättningstillväxt (%)	58,8	60,3	58,6	63,9
Repetitiva intäkter	19,1	12,6	65,9	41,9
Bruttoresultat (MSEK)	19,2	12,4	65,3	42,0
Bruttomarginal (%)	94,1	96,4	94,4	96,4
EBITDA (MSEK)	-18,8	-5,0	-46,0	-17,6
EBITDA-marginal (%)	-92,2	-39,1	-66,5	-40,3
Medelantal anställda (RTM)	148	97	122	83
Antal anställda vid periodens slut	155	105	155	105
<b>Alternativa operationella nyckeltal</b>				
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	90,6	57,1	90,6	57,1
ARR tillväxt (%)	58,7	74,0	58,7	74,0
ARR / Nettoomsättning (%)	131,1	131,0	131,1	131,0
NNARR, Net New ARR (MSEK)	10,1	7,0	33,5	24,3
NNARR tillväxt (%)	45,1	38,2	38,0	106,6
Betalande användare (i tusental)	29,2	18,9	29,2	18,9
ARPU, Annual Revenue Per User (KSEK)	3,1	3,0	3,1	3,0
GRR, Gross Retention Rate (%)	91,6	94,2	93,1	93,4
NRR, Net Retention Rate (%)	114,4	119,6	117,5	115,8
LTV:CAC-ratio LTM	9,5	14,8	12,1	17,3

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 28–31.



# Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
Nettoomsättning	4	20 360	12 822	69 126	43 583
Aktiverat arbete för egen räkning	7	7 663	5 311	27 526	18 392
Övriga intäkter		33	8	53	35
<b>Summa rörelsens intäkter</b>		<b>28 056</b>	<b>18 141</b>	<b>96 705</b>	<b>62 010</b>
<i>Rörelsens kostnader</i>					
Ersättningar till anställda		-33 534	-19 247	-107 338	-66 365
Avskrivningar		-5 645	-3 945	-19 796	-12 765
Övriga kostnader		-13 299	-3 909	-35 321	-13 221
<b>Summa rörelsens kostnader</b>		<b>-52 478</b>	<b>-27 101</b>	<b>-162 455</b>	<b>-92 351</b>
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-24 422</b>	<b>-8 960</b>	<b>-65 750</b>	<b>-30 341</b>
Finansiella poster		463	-233	-1 369	-580
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>-23 959</b>	<b>-9 193</b>	<b>-67 119</b>	<b>-30 921</b>
Skatt på årets resultat		-61	-80	-173	-183
<b>Periodens resultat</b>		<b>-24 020</b>	<b>-9 273</b>	<b>-67 292</b>	<b>-31 104</b>
<b>Resultat hänförligt till:</b>					
Moderbolagets aktieägare		-24 020	-9 273	-67 292	-31 104
<b>Övrig information</b>					
Resultat per aktie, före utspädning		-0,95	-0,51	-2,89	-1,70
Resultat per aktie, efter utspädning		-0,95	-0,51	-2,89	-1,70



## Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
<b>Periodens resultat</b>	<b>-24 020</b>	<b>-9 273</b>	<b>-67 292</b>	<b>-31 104</b>
<b>Övrigt totalresultat</b>				
Poster som kan återföras till resultaträkningen:				
Omräkningsdifferenser	15	9	46	-14
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt	15	9	46	-14
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>-24 005</b>	<b>-9 264</b>	<b>-67 246</b>	<b>-31 118</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till:</b>				
<b>Moderbolagets aktieägare</b>	<b>-24 005</b>	<b>-9 264</b>	<b>-67 246</b>	<b>-31 118</b>



# Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2022-12-31	2021-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
Balanserade utvecklingsutgifter	7	58 882	35 285
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	338	574
Nyttjanderättstillgångar		10 151	14 890
Materiella anläggningstillgångar		2 831	1 955
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 914	1 000
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>74 116</b>	<b>53 704</b>
Kundfordringar		15 385	9 281
Avtalstillgångar		363	31
Skattefordringar		453	332
Övriga kortfristiga fordringar		1 360	293
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		6 481	3 902
Likvida medel		211 651	35 212
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>235 693</b>	<b>49 051</b>
<b>Summa tillgångar</b>		<b>309 809</b>	<b>102 755</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		230 607	11 866
<b>Summa eget kapital</b>		<b>230 607</b>	<b>11 866</b>
<b>SKULDER</b>			
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder		-	1 528
Långfristiga leasingskulder		4 491	9 164
Uppskjutna skatteskulder		167	190
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>4 658</b>	<b>10 882</b>

(KSEK)	Not	2022-12-31	2021-12-31
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Kortfristiga räntebärande skulder		-	31 167
Kortfristiga leasingskulder		4 851	4 807
Leverantörsskulder		5 365	2 596
Avtalsskulder		44 260	27 808
Övriga kortfristiga skulder		9 712	7 788
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		10 356	5 841
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>74 544</b>	<b>80 007</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>		<b>309 809</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 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 2022 enligt fastställd balansräkning</b>	<b>366</b>	<b>64 121</b>	<b>-52 621</b>	<b>11 866</b>
Periodens resultat			-67 293	-67 293
Övrigt totalresultat för året			46	46
<b>Summa totalresultat</b>	<b>366</b>	<b>64 121</b>	<b>-119 868</b>	<b>-55 381</b>
<b>Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare</b>				
Aktierelaterad ersättning	-	2 562	-	2 562
Nyemission	205	307 171	-	307 376
Kostnader för nyemission	-	-23 950	-	-23 950
Fondemission	183	-	-183	-
<b>Summa transaktioner med aktieägare</b>	<b>388</b>	<b>285 783</b>	<b>-183</b>	<b>285 988</b>
<b>Utgående balans per 31 december 2022</b>	<b>754</b>	<b>349 904</b>	<b>-120 051</b>	<b>230 607</b>



# Koncernens kassaflödesanalys

(KSEK)	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>				
Rörelseresultat	-24 422	-8 960	-65 750	-30 341
Ej kassaflödespåverkade poster	6 326	4 444	22 358	14 891
Erhållen ränta	604	0	742	19
Betald ränta	-4	-46	-1 480	-196
Betalda inkomstskatter	-151	-138	-307	-334
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet</b>	<b>-17 647</b>	<b>-4 700</b>	<b>-44 437</b>	<b>-15 961</b>
<b>Summa förändring av rörelsekapital</b>	<b>6 558</b>	<b>9 206</b>	<b>15 544</b>	<b>12 009</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-11 089</b>	<b>4 506</b>	<b>-28 893</b>	<b>-3 952</b>
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>				
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar	7 -10 685	-6 649	-36 664	-22 222
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar	-250	-353	-1 893	-1 473
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	13	-	17
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar	-331	-	-914	-1 000
Försäljning av finansiella anläggningstillgångar	-	124	-	124
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-11 266</b>	<b>-6 865</b>	<b>-39 471</b>	<b>-24 554</b>
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>				
Nyemission	-	-	307 376	-
Kostnader för nyemission	-	-	-23 950	-
Inbetalning optionspremier	-	-	-	134
Upptagna lån	-	30 000	-	30 000
Amortering av leaseskulder	-1 592	-1 403	-5 946	-3 836
Amortering av lån	-	-309	-32 695	-1 067
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-1 592</b>	<b>28 288</b>	<b>244 785</b>	<b>25 231</b>
<b>Summa kassaflöde</b>	<b>-23 947</b>	<b>25 929</b>	<b>176 421</b>	<b>-3 275</b>



(KSEK)	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
<b>Minskning/ökning av likvida medel</b>				
Likvida medel vid periodens början	235 617	9 232	35 212	38 429
Kursdifferens i likvida medel	-19	51	18	58
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>211 651</b>	<b>35 212</b>	<b>211 651</b>	<b>35 212</b>



## Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
Nettoomsättning	4	20 281	12 775	68 810	43 349
Aktiverat arbete för egen räkning		7 663	5 311	27 526	18 392
Övriga intäkter		33	8	53	35
<b>Summa rörelsens intäkter</b>		<b>27 977</b>	<b>18 094</b>	<b>96 389</b>	<b>61 776</b>
<i>Rörelsens kostnader</i>					
Kostnad för ersättningar till anställda		-27 085	-17 194	-92 474	-59 970
Avskrivningar		-4 187	-2 651	-14 263	-9 005
Övriga kostnader		-20 547	-7 427	-56 734	-23 523
<b>Summa rörelsens kostnader</b>		<b>-51 819</b>	<b>-27 272</b>	<b>-163 471</b>	<b>-92 498</b>
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-23 842</b>	<b>-9 178</b>	<b>-67 082</b>	<b>-30 722</b>
Finansiella poster		598	-53	-737	-142
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>-23 244</b>	<b>-9 231</b>	<b>-67 819</b>	<b>-30 864</b>
Inkomstskatt		-11	-24	-37	-24
<b>Årets resultat</b>		<b>-23 255</b>	<b>-9 255</b>	<b>-67 856</b>	<b>-30 888</b>



# Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
<b>Periodens resultat</b>	<b>-23 255</b>	<b>-9 255</b>	<b>-67 856</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>-23 255</b>	<b>-9 255</b>	<b>-67 856</b>	<b>-30 888</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till:</b>				
<b>Moderbolagets aktieägare</b>	<b>-23 255</b>	<b>-9 255</b>	<b>-67 856</b>	<b>-30 888</b>



# Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2022-12-31	2021-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
Immateriella tillgångar	7	58 882	35 521
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	338	338
Materiella anläggningstillgångar		2 547	1 896
Andelar i dotterföretag		45	33
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 164	1 000
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>62 976</b>	<b>38 788</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Kundfordringar		15 385	9 024
Skattefordringar		615	404
Övriga kortfristiga fordringar		551	277
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		7 473	5 322
Likvida medel		210 072	34 757
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>234 096</b>	<b>49 784</b>
<b>Summa tillgångar</b>		<b>297 072</b>	<b>88 572</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
Eget kapital		230 193	12 044
<b>Summa eget kapital</b>		<b>230 193</b>	<b>12 044</b>
<b>SKULDER</b>			
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder		-	1 528
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>-</b>	<b>1 528</b>



(KSEK)	Not	2022-12-31	2021-12-31
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Kortfristiga räntebärande skulder		-	31 167
Leverantörsskulder		4 881	2 425
Skulder till koncernföretag		388	989
Övriga skulder		9 073	7 601
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		52 537	32 818
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>66 879</b>	<b>75 000</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>		<b>297 072</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 december hade koncernen försäljningskontor i Sverige, Norge, Finland, Storbritannien, Nederländerna och Frankrike där Oneflow AB genom sina helägda dotterbolag och filialer primärt utgör den rörelsedrivande verksamheten.

Moderbolaget är ett aktiebolag registrerat i Sverige, med organisationsnummer 556903-2989 och med säte i Stockholm.

Adressen till huvudkontoret är Gävlegatan 12 A, 113 30 Stockholm.

## 2. Redovisningsprinciper

Oneflow upprättar sin koncernredovisning enligt International Financial Reporting Standards (IFRS). Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. Nyheter i redovisningsstandarder som trätt i kraft den 1 januari 2022 har inte haft någon väsentlig påverkan på koncernens redovisning per den 31 december 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)	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
<b>Koncernen</b>				
Abonnemangsinträder	19 126	12 563	65 865	41 921
Engångsinträder	1 234	259	3 261	1 662
<b>Summa</b>	<b>20 360</b>	<b>12 822</b>	<b>69 126</b>	<b>43 583</b>
<b>Moderbolaget</b>				
Abonnemangsinträder	19 126	12 563	65 865	41 921
Engångsinträder	1 155	212	2 945	1 428
<b>Summa</b>	<b>20 281</b>	<b>12 775</b>	<b>68 810</b>	<b>43 349</b>

### Intäkter Sverige och övriga länder

(KSEK)	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
<b>Koncernen</b>				
Sverige	14 615	10 600	51 818	35 817
Norge	2 709	1 525	9 362	5 044
Övriga länder	3 036	697	7 946	2 722
<b>Summa</b>	<b>20 360</b>	<b>12 822</b>	<b>69 126</b>	<b>43 583</b>
<b>Moderbolaget</b>				
Sverige	14 615	10 600	51 818	35 817
Norge	2 709	1 525	9 362	5 044
Övriga länder	2 957	650	7 630	2 488
<b>Summa</b>	<b>20 281</b>	<b>12 775</b>	<b>68 810</b>	<b>43 349</b>



## Kontraktsbalanser

Information om fordringar, avtalstillgångar och avtalsskulder från avtal med kunder sammanfattas enligt nedan.

KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
Avtalstillgångar	363	31	363	31
Avtalsskulder	44 260	27 808	44 260	27 808

Avtalstillgångar hänför sig i första hand till koncernens rätt till ersättning för utfört men ej fakturerat arbete vid balansdagen utförda tjänster. Det finns inga nedskrivningar i avtalstillgångar per 31 december 2022. Avtalstillgångar överförs till fordringar när rättigheterna blir ovillkorliga. Detta sker vanligtvis när koncernen utfärdar en faktura. Avtalsskulder avser främst de förskott som erhållits från kunder, förutbetalda intäkter i form av redan såld nyttjanderätt, för vilka intäkter redovisas över tid. De 27 808 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början har redovisats som intäkt under 2022 samt de 44 260 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid utgången av år 2022 avser intäkter som kommer att redovisas under 2023.

## 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	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare, KSEK	-24 005	-9 264	-67 247	-31 118
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier innan fondemission, st	5 028 505	3 662 391	3 661 405	3 661 399
<b>Resultat per aktie, före fondemission 2022-02, SEK</b>		<b>-1,92</b>		<b>-8,50</b>
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	25 142 528	18 311 955	23 298 299	18 306 995
<b>Resultat per aktie, SEK <sup>1)</sup></b>	<b>-0,95</b>	<b>-0,51</b>	<b>-2,89</b>	<b>-1,70</b>

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	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare, KSEK	-24 005	-9 264	-67 247	-31 118
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier innan fondemission, st	5 028 505	3 662 391	3 661 405	3 661 399
<b>Resultat per aktie, före fondemission 2022-02, SEK</b>		<b>-1,92</b>		<b>-8,50</b>
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	25 142 528	18 311 955	23 298 299	18 306 995
<b>Resultat per aktie efter utspädning, SEK <sup>1)</sup></b>	<b>-0,95</b>	<b>-0,51</b>	<b>-2,89</b>	<b>-1,70</b>

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 853 450 aktier, vilket motsvarar en potentiell utspädning på 3,28 procent av aktierna och rösterna. För samtliga optionsprogram överstiger marknadens 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 anläggningstillgångar består av balanserade utvecklingskostnader samt en nyutvecklad webbsida. Immateriella anläggningstillgångar per den 31 december 2022 uppgick till MSEK 59,2 (35,9) varav webbsidan utgjorde MSEK 0,3 (0,6). Immateriella tillgångar som nyttjas skrivs av över fem år förutom webbsidan som skrivs av på tre år. Eventuellt nedskrivningsbehov prövas årligen. Den nedskrivningsprövning som gjordes vid årsskiftet visade att inget nedskrivningsbehov förelåg.

KSEK	Q4 2022	Q4 2021	Q1-Q4 2022	Q1-Q4 2021
Koncernen <sup>1)</sup>				
På balansdagen				
Anskaffningsvärde	98 674	62 010	98 674	62 010
Akkumulerade avskrivningar	-39 454	-26 151	-39 454	-26 151
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>59 220</b>	<b>35 859</b>	<b>59 220</b>	<b>35 859</b>
Ingående redovisat värde	52 432	31 676	35 859	22 053
Aktiverat arbete / inköp	10 685	6 649	36 664	22 222
Avskrivningar	-3 897	-2 466	-13 303	-8 416
<b>Redovisat värde</b>	<b>59 220</b>	<b>35 859</b>	<b>59 220</b>	<b>35 859</b>

1) Koncernen och Moderbolaget är samma

Kontinuerlig utveckling av produkten har skett under året i form av bland annat anpassningar för våra nya marknader, funktionalitet för bättre hantering av GDPR data och ökade integrationsmöjligheter.



# Definitioner av nyckeltal

## Definitioner av alternativa finansiella nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Syfte
Nettoomsättning stillväxt, %	Årets/periodens nettoomsättning beräknad i förhållande till motsvarande jämförelseperiod föregående år, uttryckt i procent.	Bolaget bedömer att nyckeltalet är relevant då det möjliggör för jämförelser av tillväxttakt mellan olika perioder.
Repetitiva intäkter	Avtalsbundna abonnemangsinträder som förnyas automatiskt.	Intäkter som förnyas automatiskt utan någon kostnad för förvärv.
Bruttoresultat <sup>1)</sup>	Nettoomsättning minus kostnad för sålda tjänster.	Bruttoresultat används bland annat för att påvisa företagets effektivitet i produktion samt för att beräkna bruttomarginalen.
Bruttomarginal, %	Bruttoresultat i förhållande till nettoomsättning.	Ett nyckeltal som visar förhållandet mellan produkternas kostnad och försäljningsintäkt.
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	Rörelseresultat som procent av nettoomsättningen.	Rörelsemarginal ger en bild av resultatet som har genererats av den löpande verksamheten.
EBITDA	EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation) är rörelseresultatet före avskrivningar och nedskrivningar.	EBITDA ger en övergripande bild av vinst som genereras av verksamheten, vilket är användbart för att visa rörelsens underliggande intjänandeförmåga.
EBITDA-marginal, %	EBITDA i förhållande till nettoomsättning.	Ett lönsamhetsmått som används av investerare, analytiker och Bolagets ledning för att utvärdera Bolagets lönsamhet.

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



## Avstämningstabeller för alternativa finansiella nyckeltal

Avstämning nettoomsättningstillväxt (KSEK)	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
Nettoomsättning föregående period	12 822	7 999	43 583	26 591
Nettoomsättning nuvarande period	20 360	12 822	69 126	43 583
<b>Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)</b>	<b>58,8</b>	<b>60,3</b>	<b>58,6</b>	<b>63,9</b>

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
Nettoomsättning period	20 360	12 822	69 126	43 583
Kostnad för sålda tjänster	-1 209	-467	-3 850	-1 578
<b>Bruttoresultat</b>	<b>19 151</b>	<b>12 355</b>	<b>65 276</b>	<b>42 005</b>
<b>Bruttomarginal (%)</b>	<b>94,1</b>	<b>96,4</b>	<b>94,4</b>	<b>96,4</b>

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q4 2022	Q4 2021	2022	2021
Nettoomsättning	20 360	12 822	69 126	43 583
Rörelseresultat	-24 422	-8 960	-65 750	-30 341
Avskrivningar	5 645	3 945	19 796	12 765
<b>EBITDA</b>	<b>-18 777</b>	<b>-5 015</b>	<b>-45 954</b>	<b>-17 576</b>
<b>EBITDA-marginal (%)</b>	<b>-92,2</b>	<b>-39,1</b>	<b>-66,5</b>	<b>-40,3</b>

## Definitioner av alternativa operationella nyckeltal

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



---

LTV:CAC ratio, x	<p>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.</p>	<p>Indikerar Bolagets inneboende lönsamhet för en ny kund över tid samt om det är ekonomiskt försvarbart att göra investeringar relaterade till anskaffningen av nya kunder.</p>
------------------	---	--

---





## 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.

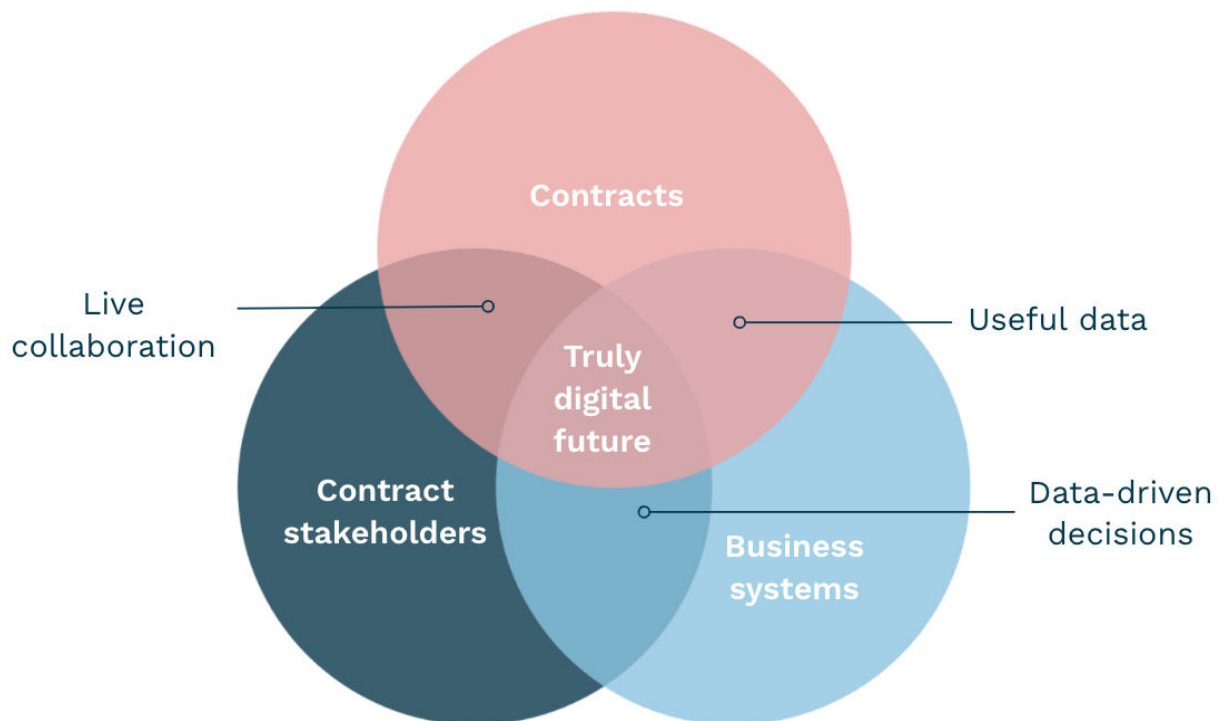


## ...och en helt digital framtid

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.

**10 april 2023**

**12 maj 2023**

**12 maj 2023**

**11 augusti 2023**

**10 november 2023**

**16 februari 2024**

Årsredovisning 2022

Delårsrapport Q1 2023

Årlig bolagsstämma

Delårsrapport Q2 2023

Delårsrapport Q3 2023

Bokslutskommuniké 2023

Oneflow AB

Org.nr. 556903-2989

[oneflow.se](https://oneflow.se) | +46 8 517 297 70

Gävlegatan 12 A | 113 30 Stockholm

