

onflow⁺

Delårsrapport

Januari–mars 2023



Perioden i sammandrag

Januari–mars 2023

- Nettoomsättningen ökade med 50 procent till 21,7 MSEK (14,5). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 28 procent (22) med betalande användare i 32 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -23,5 MSEK (-11,0), motsvarande en rörelsemarginal om -108 procent (-75).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,91 SEK (-0,64) och efter utspädning till -0,91 SEK (-0,64).
- Total ARR YoY ökade med 52 procent till 99,6 MSEK (65,7).
- Net New ARR för första kvartalet ökade med 4 procent till 9,0 MSEK (8,6).
- Totala likvida medel uppgick till 188 035 MSEK (24 296).



(MSEK)	Q1 23	Q4 22	Q3 22	Q2 22	Q1 22	Q4 21	Q3 21	Q2 21	Q1 21	Q4 20
Nettoomsättning	21,7	20,4	17,8	16,5	14,5	12,8	11,6	10,3	8,8	8,0
Nettoomsättningstillväxt (%)	49,5	58,8	53,4	59,2	64,5	60,3	74,9	65,7	54,3	58,3
Repetitiva intäkter	20,8	19,1	17,1	15,9	13,8	12,5	11,1	9,9	8,4	7,5
Bruttomarginal (%)	93,7	94,1	94,5	94,5	94,8	96,4	96,4	96,3	96,5	96,2
EBITDA	-17,3	-18,8	-11,8	-8,7	-6,7	-5,0	-3,2	-4,3	-5,0	-4,3
EBITDA-marginal (%)	-79,6	-92,2	-66,4	-52,7	-46,1	-39,2	-27,6	-41,8	-56,9	-53,6
Rörelseresultat	-23,5	-24,4	-17,0	-13,4	-11,0	-8,9	-6,7	-7,1	-7,6	-6,5
Rörelsemarginal (%)	-108,2	-120,0	-95,6	-81,3	-75,4	-70,0	-57,6	-69,1	-85,5	-80,9
ARR, Annual Recurring Revenue	99,6	90,6	80,5	74,7	65,7	57,1	50,1	45,1	38,1	32,8
ARR tillväxt (%)	51,6	58,7	60,6	65,6	72,5	74,0	80,5	78,3	65,8	55,7
NNARR, Net New ARR	9,0	10,1	5,8	9,0	8,6	7,0	5,0	7,0	5,3	5,1
NNARR tillväxt (%)	4,3	45,1	15,3	28,0	63,6	38,2	102,9	201,9	177,0	82,7

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 26–29.



Kommentar från VD:n

Utveckling enligt plan i en turbulent marknad



Vår totala ARR ökade med 52 %, jämfört med året innan, till 99,6 MSEK, vilket motsvarar en ökning med 9,0 MSEK under årets första kvartal. Med hänsyn till en turbulent marknad och en viss grad av ovisshet har vi utvecklats väl för att nå våra långsiktiga mål.

Under tredje kvartalet föregående år visades de första tecknen på en konjunkturedgång, vilken slog ut med full kraft i slutet på året. Klimatet har varit fortsatt tufft under årets första kvartal, i samma omfattning som föregående kvartal, varken mer eller mindre. Även om utvecklingen går enligt plan så känner vi av effekterna av marknadsklimatet.

Vi ökar takten på försäljningen i våra nyetablerade dotterbolag i Frankrike, Nederländerna och Storbritannien. Vi fortsätter att investera i vår globala expansion och har för närvarande kunder i 32 länder och andelen av försäljningen utanför Sverige låg på 28 procent under första kvartalet.

Churn har varit högre än vanligt under de senaste två kvartalen, dock inte relaterat till konkurrens. Den främsta orsaken är fortfarande kopplat till det ekonomiska klimatet. En annan positiv nyhet är att churn har minskat något under de senaste månaderna och vi tror att den värsta tiden är över och att churn successivt kommer att minska och slutligen stabiliseras.

I tider då företag lägger större fokus på kostnadsminskningar har Oneflow en stark position då vi erbjuder en viktig produkt, till låg kostnad med en hög avkastning på investeringen, för att automatisera arbetsflöden för avtal från skapande till arkivering. Våra integrationer och vår skalbarhet minskar ytterligare driftskostnaderna samtidigt som vi maximerar de investeringar som företagen redan gjort i sina befintliga system.

Vår solida balansräkning innebär att vi har den finansiella styrkan att gå in med full kraft även när det stormar. Den nuvarande lågkonjunkturen är smärtsam för de flesta företag, men för oss är den också en möjlighet. Detta, i kombination med ett mycket kompetent team, stark företagskultur, en skalbar produkt som är förstklassig på marknaden och levererar till de mest krävande kunderna, sätter Oneflow i en stark position.

Med tanke på den globala finansiella situationen tror vi på en något försiktigare expansion tills ekonomin har visat tydliga tecken på återhämtning. Vi justerar därför våra finansiella mål till en ARR på 600 MSEK i slutet av 2027 och en EBIT-marginal på 20 procent samma år. Även om framtiden är svår att förutsäga kommer vi aldrig att äventyra vår starka finansiella ställning.

Say contract, think Oneflow!

Anders Hamnes
VD och grundare



Produktnyheter

Produktnyheter under 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 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. Denna funktionalitet kommer att bespara våra användare tid när de letar efter avtal samt minimera risken att befintliga avtal hamnar fel.
- Vi har lagt till nya funktioner för formatering så att användarna kan anpassa utseendet av sina avtal ytterligare. Nu kan användarna ändra typsnitt, textstorlek och färg i hela avtalet och ange som standard. Dessa utökade funktioner kommer att hjälpa våra kunder att bygga upp sin varumärkesidentitet i sina avtal.

Produktnyheter efter slutet av kvartalet

- Vi utökade funktionerna i vår Hubspot-integration för att förbättra dataflödet, användarvänligheten och möjlighet till fler avtalsinsikter. Dessa förbättringar gör oss till den första avtalslösningen på Hubspot som introducerar en "2-vägssynk"-funktion som automatiskt överför data mellan Hubspot och avtalen. Detta minskar administrationen för användaren och förbättrar dataflödet då den slutliga avtalsdatan synkroniseras tillbaka till Hubspot. Användarna kan nu också hålla sig mer uppdaterade med utökade Oneflow-avtalsuppdateringar som visas i Hubspots aktivitetstidslinje.
- Vi har förbättrat vår Pipedrive-integration för att stödja anpassade datafält. Denna funktion ger användarna flexibilitet att överföra Pipedrive-data till Oneflow-avtal, inklusive anpassade datafält som skapats i Pipedrive.
- Vi har utökat våra AI Assist-funktioner för att snabba upp processen för generering av innehåll på andra områden än själva avtalet. Detta inkluderar text för mejlinbjudningar, påminnelser med mera.

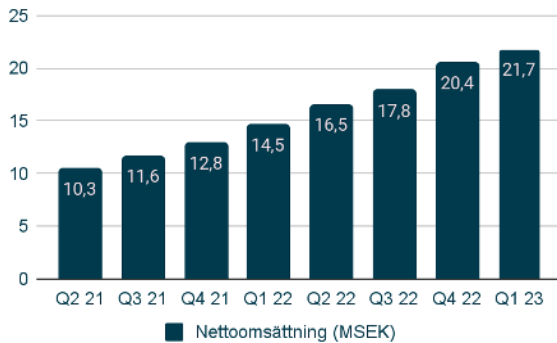


Oneflow i sammandrag

För definitioner av nyckeltal presenterade nedan, se sidorna 26–29.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen uppgick under första kvartalet till 21,7 MSEK (14,5), vilket motsvarar en tillväxt på 50 procent (64) jämfört med första kvartalet föregående år.



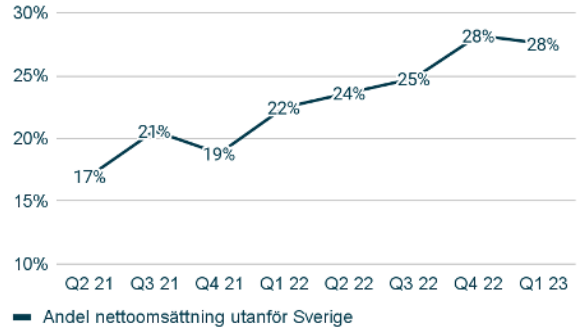
Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 96 procent (95) av nettoomsättningen under första kvartalet. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

Oneflow är ett "ARR först"-bolag och engångs konsulttjänster 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 (134) för första kvartalet. Detta är 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 under kvartalet låg på 28

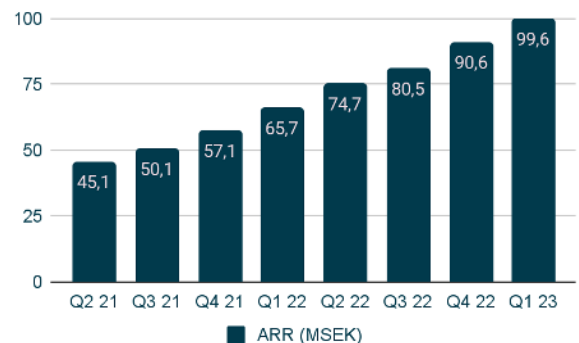
procent (22).

I nuläget har vi betalande användare i 32 (26) länder.

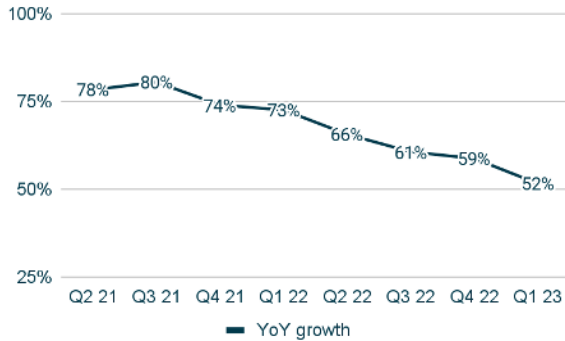


ARR

Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid kvartalets utgång till 99,6 MSEK (65,7), en tillväxt på 52 procent jämfört med föregående år.

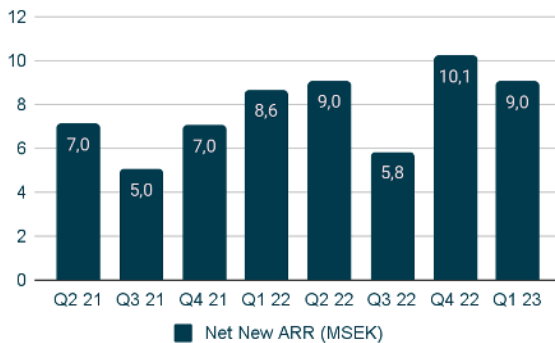


ARR-tillväxten har alltid varit hög och vi förväntar oss att fortsätta med en stark tillväxt i framtiden. Den högre tillväxttakten mellan andra och fjärde kvartalet 2021 (se diagram) är främst hänförlig till en svagare försäljning under samma period ett år tidigare, då pandemin tog sin början.



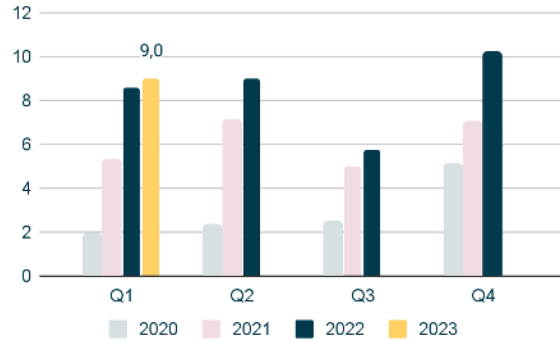
Net New ARR slutade på 9,0 MSEK (8,6) för första kvartalet, med en uppgång på 4,3 procent jämfört med samma kvartal föregående år.

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 och uppsägningar (inklusive nedgraderingar) högre jämfört med tidigare kvartal. 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).



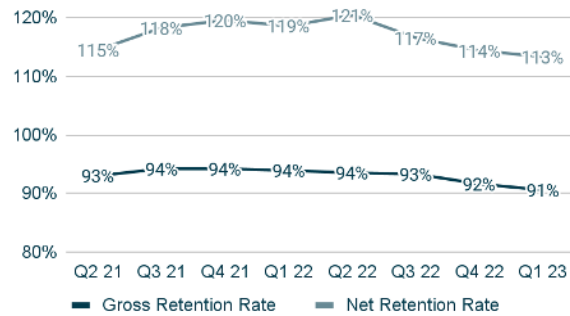
På grund av säsongvariationer är andra och fjärde kvartalen vanligtvis de starkaste inom

programvara, tredje kvartalet är det svagaste och första kvartalet ligger någonstans "mitt emellan".



Revenue retention

Gross Retention Rate uppgick till 91 procent (94) för första kvartalet 2023. Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.



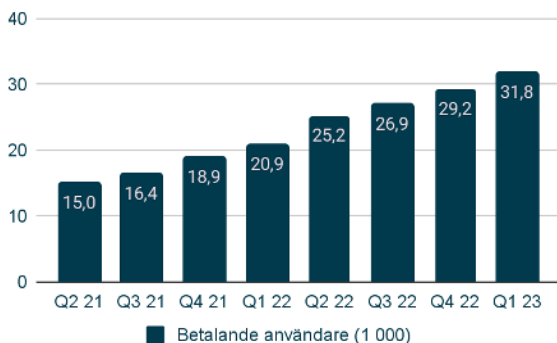
Net Retention Rate avslutade första kvartalet på 113 procent (119). Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

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.

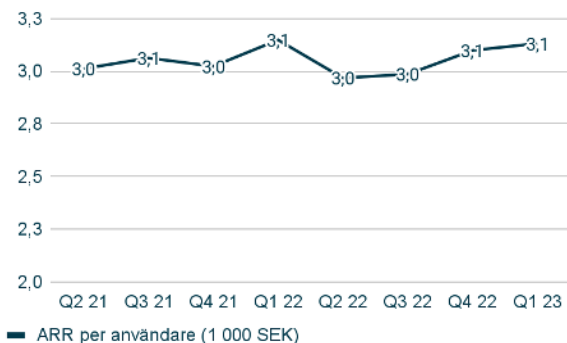


Användare

Antalet betalande användare uppgick till 31,8 tusen (20,9) vid kvartalets utgång, en uppgång med 52 procent sedan första kvartalet jämfört med föregående år.



Genomsnittlig ARR per (betalande) användare uppgick till 3,1 KSEK (3,1).



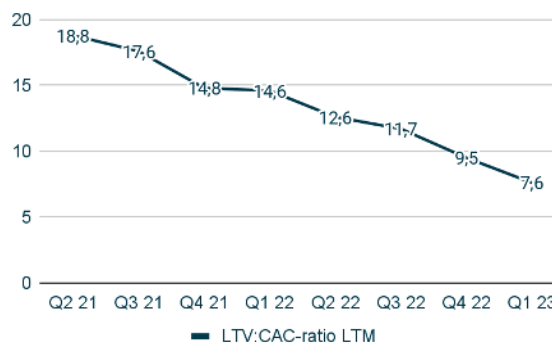
LTV:CAC

Förhållandet mellan LTV:CAC LTM (Lifetime value:customer acquisition cost, Last Twelve Months) avslutade första kvartalet på 7,6 (14,6). För varje krona vi investerar i nykundsförsäljning får vi åtta kronor tillbaka.

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 försäljningsciffrorna har varit begränsade fram tills nu. Detta går i linje med våra

prognoser. Under 2023 kommer kontoren vara etablerade och därmed kunna leverera högre försäljning. Vi har redan stängt flera stora affärer utanför Norden under årets första kvartal.

Trots en liten ökning av kundernas livstidsvärde (LTV) under det första kvartalet, drog den negativa effekten av CAC ner LTV:CAC-förhållandet något.



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.

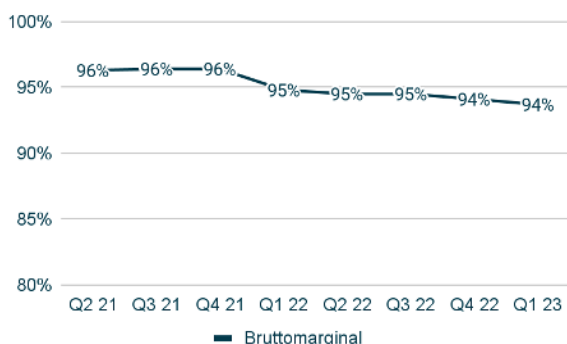
Customer Acquisition Cost (CAC) innefattar kostnader hänförliga till försäljning och marknadsföring dividerat med antalet nya kunder.

Bruttomarginal

Bruttomarginalen uppgick till 94 procent för första kvartalet 2023, en minskning från 95 procent under samma kvartal föregående år. Den högsta kostnaden för sålda tjänster avser försäljningsprovision till partners, vilket procentuellt ökat då bolaget etablerat flera nya strategiska samarbetsavtal. Kostnader för

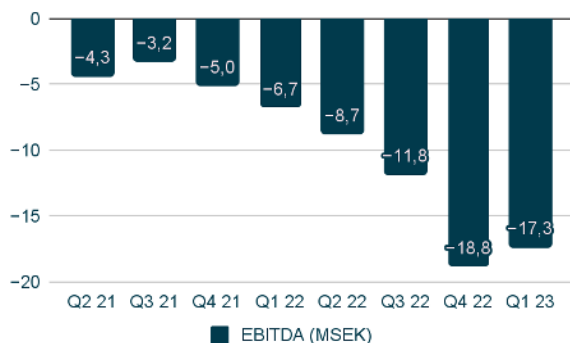


hosting ingår även i kostnaden för sålda tjänster.



EBITDA

EBITDA för första kvartalet uppgick till -17,3 MSEK (-6,7), med en EBITDA-marginal på -80 procent (-46).



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 161 anställda under första kvartalet jämfört med 101 under första kvartalet föregående år. Detta är helt i linje med bolagets plan att investera i både produktutveckling och nya marknader.

De ökade rörelsekostnaderna jämfört med motsvarande period föregående år förklaras

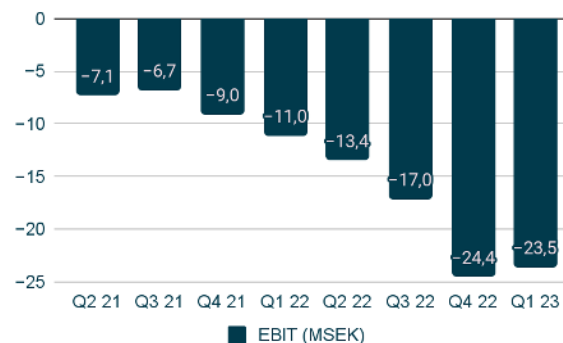
till stor del av att bolaget etablerat nya kontor i Storbritannien, Frankrike och Nederländerna. Den största delen av dessa rörelsekostnader utgörs av personalkostnader.

Även övriga kostnader har ökat i och med bolagets nyetableringar. Det har bidragit till högre kostnader och påverkat EBITDA.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för första kvartalet uppgick till -23,5 MSEK (-11), med en rörelsemarginal på -108 procent (-75).

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 första kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -9,4 MSEK (-1,2). Förändringen mot föregående år förklaras främst av det lägre rörelseresultatet men påverkas även positivt av förändringar i rörelseresultatet på 7,9 MSEK (5,0). Rörelseresultatet påverkades positivt främst genom förskottsbetalningar från kunder.

Under första kvartalet uppgick investeringar i



materiella anläggningstillgångar till 0,5 MSEK (0,3), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till 12,1 MSEK (7,8) och utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen. Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till -0,1 MSEK (-) och utgjordes av depositioner för nya kontor på nya marknader utanför Norden.

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

Under första kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till 4,4 MSEK (2,8) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till 1,4 MSEK (1,3).

Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 208,2 MSEK vid utgången av första kvartalet, jämfört med 230,6 MSEK vid utgången av 2022.

Koncernens räntebärande skulder exklusive leasing uppgick till 0 MSEK vid periodens utgång, vilket var samma som utgången av år 2022. Totalt 0 MSEK (0,3) av koncernens räntebärande skulder har återbetalats under kvartalet. Inga nya skulder tillkom under kvartalet. Likvida medel uppgick till 188,0 MSEK vid periodens utgång jämfört med 211,7 MSEK vid utgången av 2022. Koncernens nettoskuld var positiv och uppgick till 182,1 MSEK (-19,8).

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 600 MSEK vid utgången av räkenskapsåret 2027.

Lönsamhet

Uppnå en rörelsemarginal på 20 procent vid utgången av räkenskapsåret 2027 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 170 anställda (108) vid utgången av första kvartalet, varav 108 var anställda i moderbolaget. Medelantal anställda uppgick under perioden till 161 (101).

Utöver det hade bolaget ett team av 21 utvecklare (8) i Sri Lanka vid utgången av första kvartalet. Utifrån ett juridiskt perspektiv är de konsulter. Däremot betraktas de och behandlas som vanliga medarbetare hos Oneflow och modellen med konsulter är till för att underlätta administrationen.

Moderbolaget

Verksamheten i Sverige bedrivs i moderbolaget Oneflow AB. Per 31 mars 2023 äger Oneflow AB 100 procent av aktierna i samtliga dotterbolag. Rörelseresultatet i



moderbolaget uppgick under det första kvartalet 2023 till -24,1 MSEK (-11,2). Likvida medel uppgick till 185,9 MSEK (24,0) och upplåningen till 0 MSEK (32,4). Per 31 mars 2023 inkluderar bundet eget kapital Fond för utvecklingskostnader om 66,8 MSEK (40,9)

Övriga händelser under rapportperioden

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

Övriga händelser efter rapportperioden

Inga väsentliga händelser har skett 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

- 11 augusti 2023: Delårsrapport Kv2 2023
- 10 november 2023: Delårsrapport Kv3 2023
- 16 februari 2024: Bokslutkommunikén 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, 12 maj 2023

Anders Hamnes

VD & grundare

För mer information, kontakta:

Anders Hamnes, VD
anders.hamnes@oneflow.com

Natalie Jelveh, 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

	Q1 2023	Q1 2022	2022	2021
Finansiella nyckeltal definierade i enlighet med IFRS				
Nettoomsättning (MSEK)	21,7	14,5	69,1	43,6
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	-23,5	- 11,0	-65,8	-30,3
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	-108,2	- 75,4	-95,1	-69,6
Resultat per aktie, före utspädning	-0,91	- 0,64	-2,89	-1,70
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,91	- 0,64	-2,89	-1,70
Alternativa finansiella nyckeltal				
Nettoomsättningstillväxt (%)	49,5	64,5	58,6	63,9
Repetitiva intäkter	20,8	13,8	65,9	41,9
Bruttoresultat (MSEK)	20,4	13,8	65,3	42,0
Bruttomarginal (%)	93,7	94,8	94,4	96,4
EBITDA (MSEK)	-17,3	- 6,7	-46,0	-17,6
EBITDA-marginal (%)	-79,6	- 46,1	-66,5	-40,3
Medelantal anställda (RTM)	161	101	122	83
Antal anställda vid periodens slut	170	108	155	105
Alternativa operationella nyckeltal				
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	99,6	65,7	90,6	57,1
ARR tillväxt (%)	51,6	72,5	58,7	74,0
ARR / Nettoomsättning (%)	130,5	133,5	131,1	131,0
NNARR, Net New ARR (MSEK)	9,0	8,6	33,5	24,3
NNARR tillväxt (%)	4,3	63,6	38,0	106,6
Betalande användare (i tusental)	31,8	20,9	29,2	18,9
ARPU, Annual Revenue Per User (KSEK)	3,1	3,1	3,1	3,0
GRR, Gross Retention Rate (%)	90,6	93,9	93,1	93,4
NRR, Net Retention Rate (%)	113,3	118,6	117,5	115,8
LTV:CAC-ratio LTM	7,6	14,6	12,1	17,3

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 26–29.



Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2023	Q1 2022	2022
Nettoomsättning	4	21 749	14 545	69 126
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 037	6 793	27 526
Övriga intäkter		97	20	53
Summa rörelsens intäkter		30 883	21 358	96 705
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Ersättningar till anställda		-38 054	-23 447	-107 338
Avskrivningar		-6 229	-4 264	-19 796
Övriga kostnader		-10 139	-4 616	-35 321
Summa rörelsens kostnader		-54 422	-32 327	-162 455
Rörelseresultat		-23 539	-10 969	-65 750
Finansiella poster		876	-787	-1 369
Resultat efter finansiella poster		-22 663	-11 756	-67 119
Skatt på årets resultat		-96	-18	-173
Årets resultat		-22 759	-11 774	-67 292
Resultat hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare		-22 759	-11 774	-67 292
		-22 759	-11 774	-67 292
Resultat per aktie, räknat på resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare under året (uttryckt i SEK per aktie)				
Resultat per aktie				
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, före utspädning		-0,91	-0,64	-2,89
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		-0,91	-0,64	-2,89



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q1 2023	Q1 2022	2022
Årets resultat		-22 759	-11 774	-67 292
Poster som kan återföras till resultaträkningen:				
Omräkningsdifferenser		-54	28	46
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-54	28	46
Årets totalresultat		-22 813	-11 746	-67 246
Årets totalresultat hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare		-22 813	-11 746	-67 246



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2023	Q1 2022	2022
TILLGÅNGAR				
Balanserade utvecklingsutgifter	7	66 567	40 532	58 882
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	279	339	338
Nyttjanderättstillgångar		8 722	13 607	10 151
Materiella anläggningstillgångar		2 979	2 029	2 831
Övriga finansiella anläggningstillgångar		2 015	1 000	1 914
Summa anläggningstillgångar		80 562	57 507	74 116
Kundfordringar		13 059	9 967	15 385
Avtalstillgångar		355	189	363
Skattefordringar		262	275	453
Övriga kortfristiga fordringar		2 092	499	1 360
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		9 461	6 582	6 481
Likvida medel		188 035	24 296	211 651
Summa omsättningstillgångar		213 264	41 808	235 693
Summa tillgångar		293 826	99 315	309 809
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		208 192	616	230 607
Summa eget kapital		208 192	616	230 607
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga räntebärande skulder		-	1 236	-
Långfristiga leasingskulder		2 356	7 681	4 491
Uppskjutna skatteskulder		167	178	167
Summa långfristiga skulder		2 523	9 095	4 658

(KSEK)	Not	Q1 2023	Q1 2022	2022
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga räntebärande skulder		-	31 167	-
Kortfristiga leasingskulder		5 559	5 063	4 851
Leverantörsskulder		5 257	2 993	5 365
Avtalsskulder		50 063	33 943	44 260
Övriga kortfristiga skulder		9 371	7 266	9 712
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		12 861	9 172	10 356
Summa kortfristiga skulder		83 111	89 604	74 544
Summa eget kapital och skulder		293 826	99 315	309 809

Koncernens rapport över förändring i eget kapital

Hänförligt till Moderföretagets aktieägare

(KSEK)	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat	Summa eget kapital
Ingående balanser per 1 januari 2023		754	349 904	-120 051	230 607
Periodens resultat				-22 759	-22 759
Övrigt totalresultat för perioden				-54	-54
Summa totalresultat		754	349 904	-142 864	207 794
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning			398		398
Summa transaktioner med aktieägare		-	398	-	398
Utgående balans per 31 mars 2023		754	350 302	-142 864	208 192
Ingående balanser per 1 januari 2022					
		366	64 121	-52 621	11 866
Periodens resultat				-11 774	-11 774
Övrigt totalresultat för perioden				28	28
Summa totalresultat		366	64 121	-64 367	120
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning			496		496
Fondemission		183		-183	-
Summa transaktioner med aktieägare		183	496	-183	496
Utgående balans per 31 mars 2022		549	64 617	-64 550	616
Ingående balanser per 1 januari 2022					
		366	64 121	-52 621	11 866
Årets resultat				-67 292	-67 292
Övrigt totalresultat för året				45	45
Summa totalresultat		366	64 121	-119 868	-55 381



Hänförligt till Moderföretagets aktieägare

(KSEK)	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat	Summa eget kapital
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Fondemission		183		-183	-
Nyemission		205	307 171		307 376
Kostnader för nyemission			-23 950		-23 950
Aktierelaterad ersättning			2 562		2 562
Summa transaktioner med aktieägare		388	285 783	-183	285 988
Utgående balans per 31 december 2022		754	349 904	-120 051	230 607



Koncernens kassaflödesanalys

(KSEK)	Not	Q1 2023	Q1 2022	2022
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Rörelseresultat		-23 539	-10 969	-65 750
Ej kassaflödespåverkade poster		6 627	4 762	22 358
Erhållen ränta		91	5	742
Betald ränta		-3	-43	-1 480
Betalda inkomstskatter		-433	46	-307
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		-17 257	-6 199	-44 437
Summa förändring av rörelsekapital		7 906	5 038	15 544
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-9 351	-1 161	-28 893
Kassaflöde från investeringsverksamheten				
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		-12 090	-7 791	-36 664
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		-484	-278	-1 893
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		-101	-	-914
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-12 675	-8 069	-39 471
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
Nyemission		-	-	307 376
Kostnader för nyemission		-	-	-23 950
Amortering av leaseskulder		-1 545	-1 402	-5 946
Amortering av lån		-	-292	-32 695
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-1 545	-1 694	244 785
Summa kassaflöde		-23 571	-10 924	176 421
Minskning/ökning av likvida medel				
Likvida medel vid periodens början		211 651	35 212	35 212
Kursdifferens i likvida medel		-45	8	18
Likvida medel vid årets slut		188 035	24 296	211 651



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2023	Q1 2022	2022
Nettoomsättning	4	21 665	14 466	68 810
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 037	6 793	27 526
Övriga intäkter		97	20	53
Summa rörelsens intäkter		30 799	21 279	96 389
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Kostnad för ersättningar till anställda		-30 097	-21 423	-92 474
Avskrivningar		-4 759	-2 973	-14 263
Övriga kostnader		-20 023	-8 072	-56 734
Summa rörelsens kostnader		-54 879	-32 468	-163 471
Rörelseresultat		-24 080	-11 189	-67 082
Finansiella poster		996	-609	-1 478
Resultat efter finansiella poster		-23 084	-11 798	-68 560
Resultat före skatt		-23 084	-11 798	-68 560
Inkomstskatt		-12	-8	-37
Årets resultat		-23 096	-11 806	-68 597



Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q1 2023	Q1 2022	2022
Periodens resultat		-23 096	-11 806	-68 597
Övrigt totalresultat				
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt				
Periodens totalresultat		-23 096	-11 806	-68 597
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare		-23 096	-11 806	-68 597



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2023	Q1 2022	2022
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	7	66 567	40 531	58 882
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	279	339	338
Materiella anläggningstillgångar		2 628	1 976	2 547
Andelar i dotterföretag		45	33	45
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 166	1 000	1 164
Summa anläggningstillgångar		70 685	43 879	62 976
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar		13 059	9 867	15 385
Skattefordringar		452	319	615
Övriga kortfristiga fordringar		1 594	671	551
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		9 643	7 843	7 473
Likvida medel		185 910	24 014	210 072
Summa omsättningstillgångar		210 658	42 714	234 096
Summa tillgångar		281 343	86 593	297 072
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital		207 500	735	230 193
Summa eget kapital		207 500	735	230 193
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga räntebärande skulder		-	1 236	-
Summa långfristiga skulder		-	1 236	-
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga räntebärande skulder		-	31 167	-
Leverantörsskulder		4 468	2 502	4 881
Skulder till koncernföretag		-	1 790	388
Övriga skulder		8 623	7 119	9 073
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		60 752	42 044	52 537
Summa kortfristiga skulder		73 843	84 622	66 879
Summa eget kapital och skulder		281 343	86 593	297 072



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 mars 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 2023 har inte haft någon väsentlig påverkan på koncernens redovisning per den 31 mars 2023. Koncernen tillämpar samma redovisningsprinciper som i årsredovisningen per 31 december 2022.

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 2022.

Krigsutbrottet i Ukraina har drastiskt förändrat omvärldsläget. Oneflows verksamhet har mycket begränsad exponering mot Ukraina och Ryssland men exponeras mot krigets effekter i form av en försämrad makroekonomisk situation med stigande inflation och räntor samt minskad ekonomisk tillväxt. Då Oneflow inte har någon belåning påverkas bolaget inte direkt av stigande räntor men kan indirekt påverkas genom att kunder eller leverantörer drabbas. Förutom att koncernen då kan påverkas genom högre kostnader finns en risk att efterfrågan på Bolagets produkter minskar, vilket kan få en negativ inverkan på Bolagets verksamhet och tillväxtpotentialer.

Under oroliga tider är det naturligt att mindre valutor, som den svenska kronan (SEK), 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 verksamhet 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. Nettoomsättning

(KSEK)	Koncernen			Moderbolaget		
	Q1 2023	Q1 2022	2022	Q1 2023	Q1 2022	2022
Abonnemangsintäkter	20 793	13 848	65 865	20 793	13 848	65 865
Engångsintäkter	956	697	3 261	872	618	2 945
Summa	21 749	14 545	69 126	21 665	14 466	68 810

Oneflow säljer mjukvara genom långsiktiga abonnemangsavtal som faktureras i förskott, huvudsakligen årsvis men även månadsvis, vilket innebär en hög andel repetitiva intäkter. Under första kvartalet 2022 utgjorde abonnemangsintäkter 95,6 (95,2) procent av bolagets totala intäkter. Engångsintäkter avser främst tjänster av engångskaraktär i form av kundspecifika konsulttjänster för tex upprättande av individuell mall eller export av data.

Nettoomsättning Sverige och övriga länder

(KSEK)	Koncernen			Moderbolaget		
	Q1 2023	Q1 2022	2022	Q1 2023	Q1 2022	2022
Sverige	15 756	11 277	51 818	15 756	11 277	51 818
Norge	2 927	1 907	9 362	2 843	1 828	9 362
Övriga länder	3 066	1 361	7 946	3 066	1 361	7 630
Summa	21 749	14 545	69 126	21 665	14 466	68 810



Kontraktbalanser

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

(KSEK)	Koncernen			Moderbolaget		
	Q1 2023	Q1 2022	2022	Q1 2023	Q1 2022	2022
Avtalstillgångar	355	189	363	355	189	363
Avtalsskulder	50 063	33 943	44 260	50 063	33 943	44 260

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 mars 2023. 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 44 260 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början kommer att redovisas som intäkt under 2023 samt de 50 063 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 31 mars 2023 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månadersperiod med start den 1 april 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	Q1 2023	Q1 2022	2022
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-22 759	-11 747	-67 247
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	25 142 528	18 311 955	23 298 299
Resultat per aktie, SEK	-0,91	-0,64	-2,89



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	Q1 2023	Q1 2022	2022
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-22 759	- 11 747	-67 247
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	25 142 528	18 311 955	23 298 299
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,91	-0,64	-2,89

Koncernen har tre personaloptionsprogram som beskrivs i bolagets årsredovisning för 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 sedvanlig ersättning (lön, arvoden, och andra förmåner) till VD, ledande befattningshavare och styrelse 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 mars 2023 uppgick till MSEK 66,8 (40,9) varav webbsidan utgjorde MSEK 0,3 (0,3). 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)	Q1 2023	Q1 2022	2022
Koncernen ¹⁾			
På balansdagen			
Anskaffningsvärde	110 764	69 799	98 674
Akkumulerade avskrivningar	-43 918	-28 928	-39 454
Utgående redovisat värde	66 846	40 871	59 220
Ingående redovisat värde	59 220	35 859	35 859
Aktiverat arbete / inköp	12 090	7 789	36 664
Avskrivningar	-4 464	-2 777	-13 303
Redovisat värde	66 846	40 871	59 220

¹⁾ Koncernen och Moderbolaget är samma

Kontinuerlig utveckling av produkten har skett under kvartalet i form av bland annat ny AI Assist funktion, funktionalitet för bättre hantering av mappstruktur och utökade layout möjligheter.



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 ¹⁾	Nettoomsättning minus kostnad för sålda tjänster.	Bruttoresultat används bland annat för att påvisa företagets effektivitet i produktion samt för att beräkna bruttomarginalen.
Bruttomarginal, %	Bruttoresultat i förhållande till nettoomsättning.	Ett nyckeltal som visar förhållandet mellan produktens 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)	Q1 2023	Q1 2022	2022
Nettoomsättning föregående period	14 545	8 844	43 583
Nettoomsättning nuvarande period	21 749	14 545	69 126
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	49,5	64,5	58,6

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q1 2023	Q1 2022	2022
Nettoomsättning period	21 749	14 545	69 126
Kostnad för sålda tjänster	-1 374	-758	-3 850
Bruttoresultat	20 375	13 787	65 276
Bruttomarginal (%)	93,7	94,8	94,4

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q1 2023	Q1 2022	2022
Nettoomsättning	21 749	14 545	69 126
Rörelseresultat	-23 539	-10 969	-65 750
Avskrivningar	6 229	4 264	19 796
EBITDA	-17 310	-6 705	-45 954
EBITDA-marginal (%)	-79,6	-46,1	-66,5

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 kundlivstids- värdet 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.

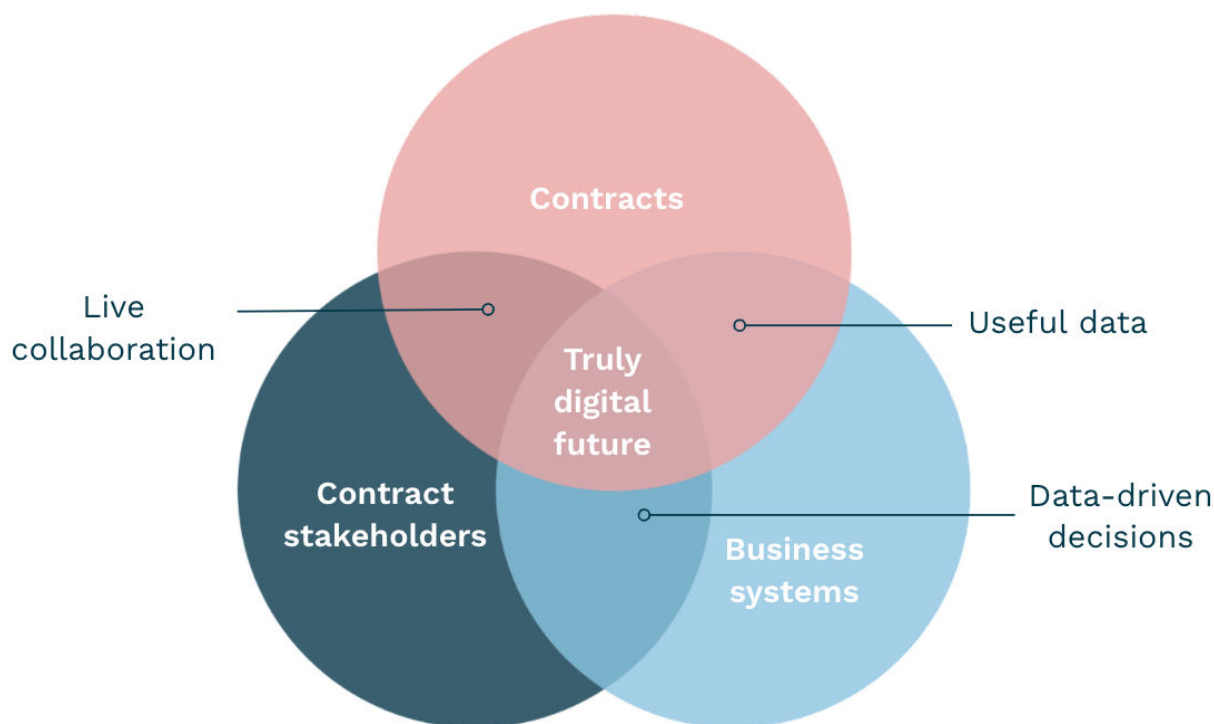


...och en helt digital framtid

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

11 augusti 2023

10 november 2023

16 februari 2024

Delårsrapport Q2 2023

Delårsrapport Q3 2023

Bokslutskommuniké 2023

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

