

Delårsrapport

Januari–juni 2023



Perioden i sammandrag

April–juni 2023

- Nettoomsättningen ökade med 46 procent till 23,9 MSEK (16,5). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 30 procent (24) med betalande användare i 35 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -25,4 MSEK (-13,4), motsvarande en rörelsemarginal om -105,9 procent (-81,3).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,97 SEK (-0,58) och efter utspädning till -0,97 SEK (-0,58).
- Total ARR YoY ökade med 48 procent till 110,8 MSEK (74,7).
- Net New ARR för andra kvartalet ökade med 25 procent till 11,3 MSEK (9,0).
- Totala likvida medel uppgick till 156,5 MSEK (260).

Januari–juni 2023

- Nettoomsättningen ökade med 47 procent till 45,7 MSEK (31). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 29 procent (23) med betalande användare i 35 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -48,9 MSEK (-24,3), motsvarande en rörelsemarginal om -107 procent (-78,5).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -1,87 SEK (-1,22) och efter utspädning till -1,87 SEK (-1,22).
- Total ARR YoY ökade med 48 procent till 110,8 MSEK (74,7).
- Net New ARR för halvåret ökade med 15 procent till 20,2 MSEK (17,6).
- Totala likvida medel uppgick till 156,5 MSEK (260).



(MSEK)	Q2 23	Q1 23	Q4 22	Q3 22	Q2 22	Q1 22	Q4 21	Q3 21	Q2 21	Q1 21	Q4 20
Nettoomsättning	23,9	21,7	20,4	17,8	16,5	14,5	12,8	11,6	10,3	8,8	8,0
Nettoomsättningstillväxt (%)	45,5	49,5	58,8	53,4	59,2	64,5	60,3	74,9	65,7	54,3	58,3
Repetitiva intäkter	23,1	20,8	19,1	17,1	15,9	13,8	12,5	11,1	9,9	8,4	7,5
Bruttomarginal (%)	93,6	93,7	94,1	94,5	94,5	94,8	96,4	96,4	96,3	96,5	96,2
EBITDA	-18,5	-17,3	-18,8	-11,8	-8,7	-6,7	-5,0	-3,2	-4,3	-5,0	-4,3
EBITDA-marginal (%)	-77,2	-79,6	-92,2	-66,4	-52,7	-46,1	-39,2	-27,6	-41,8	-56,9	-53,6
Rörelseresultat	-25,4	-23,5	-24,4	-17,0	-13,4	-11,0	-8,9	-6,7	-7,1	-7,6	-6,5
Rörelsemarginal (%)	-105,9	-108,2	-120,0	-95,6	-81,3	-75,4	-70,0	-57,6	-69,1	-85,5	-80,9
ARR, Annual Recurring Revenue	110,8	99,6	90,6	80,5	74,7	65,7	57,1	50,1	45,1	38,1	32,8
ARR tillväxt (%)	48,4	51,6	58,7	60,6	65,6	72,5	74,0	80,5	78,3	65,8	55,7
NNARR, Net New ARR	11,3	9,0	10,1	5,8	9,0	8,6	7,0	5,0	7,0	5,3	5,1
NNARR tillväxt (%)	25,0	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 29–32.



Kommentar från VD:n

Rekordhög försäljning trots en tuff marknad



Marknaden har varit utmanande under de senaste kvartalen. Trots det ökade vår totala ARR med 48 procent jämfört med föregående år till 110,8 MSEK, vilket motsvarar en rekordhög ökning på 11,3 MSEK under andra kvartalet. Med tanke på det finansiella klimatet och osäkerheten känns det oerhört tillfredsställande att vi fortfarande är ett av de snabbast växande börsnoterade programvaruföretagen i Sverige, och att vi fortsätter att nå rekordhög försäljningssiffror.

Vår tillväxtstrategi för global expansion utvecklas enligt plan. Vi får mer och mer draghjälp i försäljningen från våra nyetablerade dotterbolag i Frankrike, Nederländerna och Storbritannien. Oneflow har idag kunder i 35 länder och andelen försäljning utanför Sverige uppgick till 30 procent under det andra kvartalet, en ökning från 28 procent under det första kvartalet.

Ur ett produktperspektiv fortsatte vi att investera i förbättrad upplevelse av Oneflows avtalshantering. Vi lanserade nya funktioner som hjälper våra kunder att dra nytta av dynamiska avtal som är helt digitala, vilket gör att de ligger steget före sina konkurrenter.

Churn (kundomsättningen) ökade något i kölvattnet av lågkonjunkturen, men har nu långsamt börjat minska igen. Vi ser en något förbättrad Gross Retention Rate under det andra kvartalet (91,1 procent) jämfört med föregående kvartal (90,6 procent), och vi tror att Gross Retention Rate kommer att fortsätta att förbättras långsamt framöver.

Expansion ARR är under stark press på grund av kunder som drar ner på personal och säger upp anställda i stället för att nyanställa. Vi förväntar oss att Net Retention Rate kommer att förbättras igen från den nuvarande, men fortfarande hälsosamma och tillfredsställande, nivån (112,5 procent).

Marknaden för digitala avtal är relativt ny och oexploaterad i jämförelse med mer mogna programvarumarknader som CRM- och ERP-marknaderna. Detta trots att avtal är grunden i alla affärsuppgörelser. Potentialen, i kombination med ett mycket kompetent team, en stark företagskultur och en skalbar produkt som uppfyller kraven från såväl stora företag som småföretag, positionerar Oneflow för hållbar tillväxt under de kommande åren.

Oneflow erbjuder en produkt som har visat sig minska kostnaderna och öka produktiviteten, vilket ger hög valuta för pengarna och en snabb återbetalning. Vi har en stark kassa och har stabiliserat EBIT-förlusterna, och styr nu mot lönsamhet. Vi behåller våra finansiella mål att nå ett ARR om 600 MSEK och en EBIT-marginal om 20 procent under 2027.

Say contract, think Oneflow!

Anders Hamnes

VD och grundare



Produktnyheter

Oneflow fortsatte att investera i produktutveckling för att hjälpa våra kunder att fokusera på det som verkligen är viktigt för verksamheten genom att automatisera arbetsflöden och manuellt arbete kopplat till avtalshantering.

Under kvartalet

- Vi introducerade tvåvägssynkronisering i vår **Hubspot-integration**, som därmed blev den första avtalslösningen på Hubspot med denna typ av funktionalitet. Tvåvägssynkronisering innebär att data automatiskt överförs mellan Hubspot och avtalet, vilket minskar administrationen för användaren och förbättrar dataflödet då den slutliga avtalsdatan synkas tillbaka till Hubspot. Användarna kan nu också följa alla avtalshändelser på tidslinjen i Hubspot och få uppdateringar direkt i appen.
- Vi har förbättrat vår **Pipedrive-integration** för att stödja anpassade datafält. Nu överförs både standard- och anpassade data från Pipedrive till avtalet, vilket reducerar admintid för användaren och minskar risker för fel orsakade av manuell inmatning.
- 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.
- Vår **Zapier-integration** har gått från Beta till Live. Nu kan Oneflow-användare automatisera sina avtalsflöden med över 5 000 appar, utan att skriva en enda rad kod.
- Vi har lanserat **sektionsregler** (beta), som gör det möjligt för användaren att skapa dynamiska avtalsmallar som döljer eller visar innehåll baserat på uppsatta regler. Detta innebär att en avtalsmall kan innehålla flera uppsättningar innehåll, men användaren och motparten kommer bara se det innehåll som är relevant för dem.
- Vi har uppdaterat vår **Microsoft Dynamics 365-integration** med tvåvägssynkronisering och dynamisk mappning. Detta ger användarna kontroll över vilka data från Dynamics 365 som förs över till avtalet automatiskt och tillbaka igen. Tvåvägssynkronisering frigör tid från administration och ser till att våra kunders CRM-system förblir den enda sanningskällan.
- Vi har lagt till fler **sekretessinställningar**. Administratörer kan nu definiera hur länge Oneflow ska komma ihåg betrodda enheter och efter hur lång tid inaktiva användare loggas ut, vilket ger utökade anpassningsmöjligheter och ett extra lager av säkerhet.

Efter slutet av kvartalet

- Vi utökade möjligheterna att signera med **elektroniskt ID** genom iDIN (Nederländerna), .beID (Belgien), itsme (Belgien), Estonian eID (Estland) och Smart-ID (Estland, Lettland, Litauen). Att signera med eID är en hög prioritet för användare som vill följa sina företags standarder eller regler.



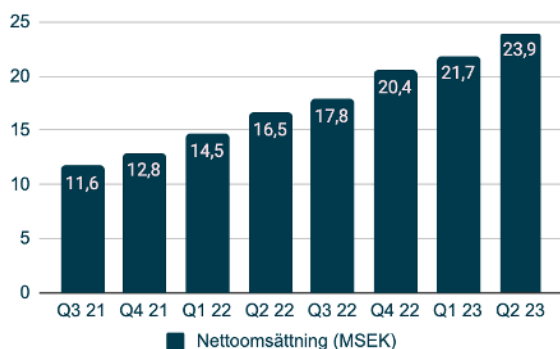
Oneflow i sammandrag

För definitioner av nyckeltal presenterade nedan, se sidorna 29–32.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under andra kvartalet uppgick till 23,9 MSEK (16,5), vilket motsvarar en tillväxt på 46 procent (59) jämfört med andra kvartalet föregående år.

Nettoomsättningen under första halvåret uppgick till 45,7 MSEK (31), vilket motsvarar en tillväxt på 47 procent (62) jämfört med samma period föregående år.

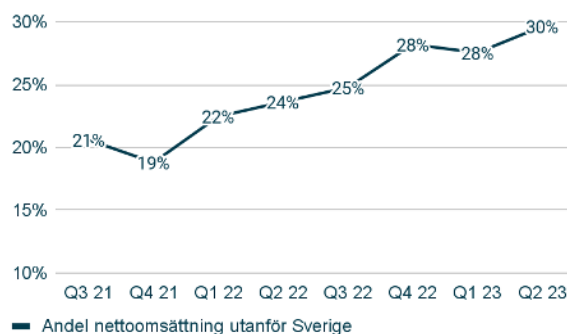


Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 96 procent (96) av nettoomsättningen under andra kvartalet och 96 procent (96) under första halvåret. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

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 132 procent (135) för andra kvartalet och 132 procent (135) för första halvåret. 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.

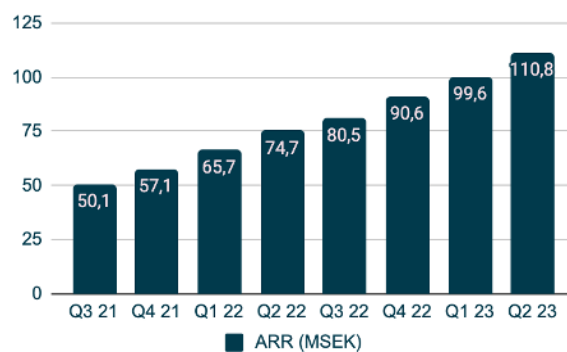
Andelen nettoomsättning utanför Sverige fortsatte att växa under andra kvartalet och slutade på 30 procent (24) och 29 procent (23) under första halvåret.

I nuläget har vi betalande användare i 35 (27) länder.

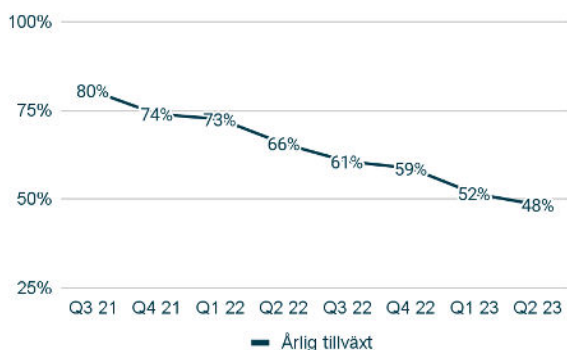


ARR

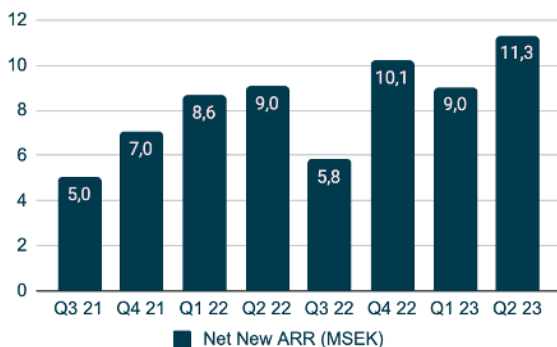
Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid andra kvartalets utgång till 110,8 MSEK (74,7), en tillväxt på 48 procent jämfört med föregående år.



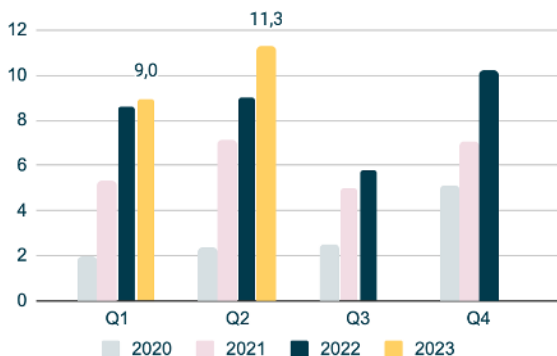
ARR-tillväxten har alltid varit hög och vi förväntar oss att fortsätta med en stark tillväxt i framtiden.



Net New ARR slutade på 11,3 MSEK (9,0) för andra kvartalet, med en uppgång på 26 procent jämfört med samma kvartal föregående år. För första halvåret uppgick Net New ARR till 20,3 (17,6), en ökning med 15 procent jämfört med samma period föregående år.

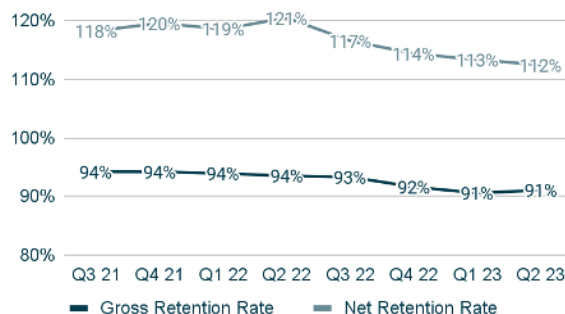


På grund av säsongsvariationer är andra och fjärde kvartalen vanligtvis de starkaste inom programvara, tredje kvartalet är det svagaste och första kvartalet ligger någonstans "mitt emellan".



Revenue retention

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

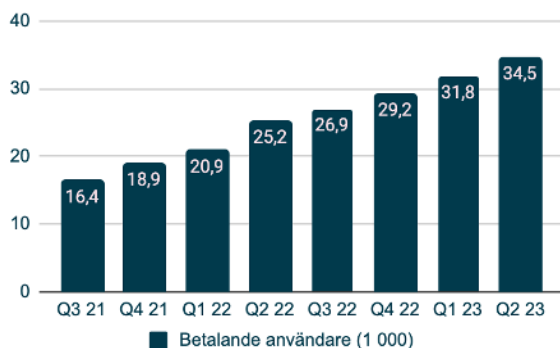


Net Retention Rate avslutade andra kvartalet på 112 procent (121) och 113 procent (120) för första halvåret. Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

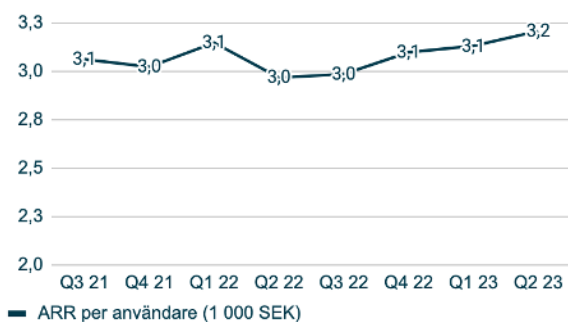
Vi ser inga indikationer på försämrade siffror hänförliga till andra faktorer än det rådande ekonomiska läge i marknaden. Uppsägningar är högre än vanligt och merförsäljning lägre. Vi förväntar oss att Net Retention rate kommer att öka i takt med att marknaden stabiliseras.

Användare

Antalet betalande användare uppgick till 34,5 tusen (25,2) vid kvartalets utgång, en uppgång med 37 procent jämfört med samma kvartal föregående år.



Genomsnittlig ARR per (betalande) användare för andra kvartalet uppgick till 3,2 KSEK (3,0) och 3,2 KSEK (3,1) för första halvåret 2023.



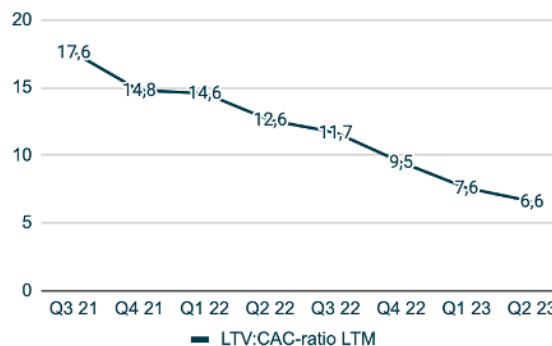
LTV:CAC

Förhållandet mellan LTV:CAC LTM (Lifetime value:customer acquisition cost, Last Twelve Months) avslutade andra kvartalet på 6,6 (12,6). För varje krona vi investerar i nykunds försäljning får vi cirka sju kronor tillbaka. Förhållandet mellan LTV:CAC var 7,1 under första halvåret, en minskning från 13,6 under motsvarande period 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.

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

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



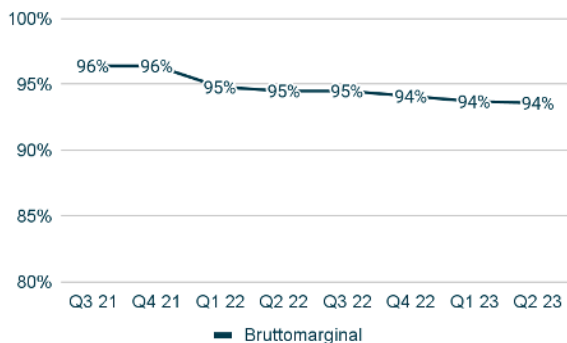
Vid beräkningen av livstidsvärde (LTV) har vi för enkelhets skull inte inkluderat några tillväxtantaganden i genomsnittliga intäkter per konto framöver. Det är självklart inte korrekt eftersom Net Retention Rate alltid har varit och förväntas förbli ett positivt och starkt nyckeltal framöver. Livstidsvärdet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

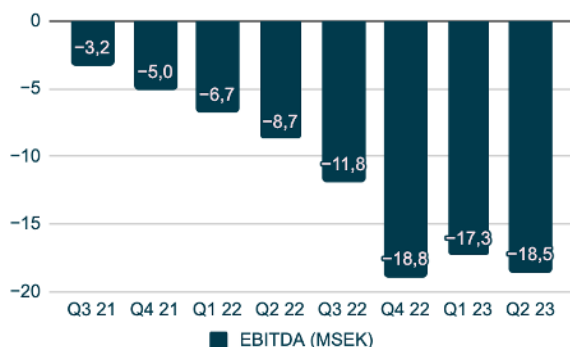
Bruttomarginalen uppgick till 93,6 procent för andra kvartalet, en minskning från 94,5 procent under samma kvartal föregående år. Bruttomarginalen för första halvåret 2023 uppgick till 93,6 procent, en svag minskning jämfört med 94,6 procent under motsvarande period föregående år. Den högsta kostnaden 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 andra kvartalet uppgick till -18,5 MSEK (-8,7), med en EBITDA-marginal på -77 procent (-53). EBITDA för första halvåret uppgick till -35,8 MSEK (-15,4), med en EBITDA-marginal på -78 procent (-50).



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 164 anställda under andra kvartalet jämfört med 112 under samma period föregående år. Detta är helt i linje med bolagets plan att investera i både produktutveckling och nya marknader.

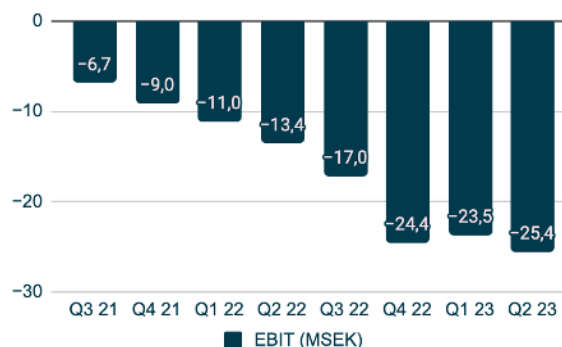
De ökade rörelsekostnaderna jämfört med motsvarande period föregående år förklaras till stor del av att bolaget etablerat nya kontor i Storbritannien, Frankrike och Nederländerna. Den största delen av dessa rörelsekostnader utgörs av personalkostnader.

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

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för andra kvartalet uppgick till -25,4 MSEK (-13,4), med en rörelsemarginal på -105,9 procent (-81). Rörelseresultatet för första halvåret uppgick till -48,9 MSEK (-24,3), med en rörelsemarginal på -107,0 procent (-77).

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 andra kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -15,3 MSEK (-4,0). Under första halvåret 2023 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -24,6 MSEK (-5,1). Förändringen mot föregående år förklaras främst av det lägre rörelseresultatet.



Under andra kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,5 MSEK (-0,7), exklusive nyttjanderättstillgångar. För första halvåret uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -1,0 MSEK (-1,0), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under andra kvartalet till -13,3 MSEK (-8,7) och -25,4 MSEK (-16,5) under första halvåret. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.

Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till -1,0 MSEK (-0,5) och -1,1 MSEK (-0,5) under första halvåret. Investeringar i finansiella anläggningstillgångar utgjordes av depositioner för nya kontor på nya marknader utanför Norden.

Under andra kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -1,6 MSEK (249,5) och -3,1 MSEK (247,8) för första halvåret 2023. Den stora förändringen mot föregående år beror främst på att bolaget under andra kvartalet 2022 genomförde en nyemission.

Under andra kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -5,0 MSEK (-3,1) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -1,5 MSEK (-1,4). Under första halvåret uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -9,5 MSEK (-5,9) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -2,9 MSEK (-2,9).

Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 184,3 MSEK (270,2) vid utgången av andra kvartalet, jämfört med 230,6 MSEK vid utgången av 2022.

Likvida medel uppgick till 156,5 MSEK vid periodens utgång jämfört med 211,7 MSEK vid utgången av 2022. Koncernens nettoskuld var positiv och uppgick till 151,8 MSEK (-249,3).

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 25 217 528. 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 166 anställda (124) vid utgången av andra kvartalet, varav 128 var anställda i moderbolaget. Medelantal anställda uppgick under perioden till 164 (112).



Utöver det hade bolaget ett team av 24 utvecklare (11) i Sri Lanka vid utgången av 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 30 juni 2023 äger Oneflow AB 100 procent av aktierna i samtliga dotterbolag. Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det andra kvartalet 2023 till -25,9 MSEK (-13,6) och -50,0 MSEK (-24,8) för första halvåret. Likvida medel uppgick till 154,2 MSEK (258,9).

Per 30 juni 2023 inkluderar bundet eget kapitalfond för utvecklingskostnader om 75,1 MSEK (46,5).

Övriga händelser under rapportperioden

Optionsprogram 2023/2026

Den 15 maj 2023 beslutade styrelsen i bolaget, med stöd av bemyndigande från årsstämman den 12 maj 2023, att emittera 250 000 teckningsoptioner. Varje teckningsoption berättigar till teckning av en aktie till kursen 65,30 SEK under perioden från och med den 1 juni 2026 till och med den 31 juli 2026. Optionerna är värderade till 9,09 SEK och värderingen har gjorts utifrån Black & Scholes med hänsyn till teckningskurs, löptid, värdering av underliggande aktie per tilldelningsdagen, riskfri ränta och bedömd framtida volatilitet. Teckningskursen för teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner är 65,30 SEK. Totalt har 57 000 teckningsoptioner tilldelats anställda i bolaget. Förutsatt att samtliga tecknade optioner utnyttjas för

teckning av aktier kan den maximala utspädningseffekten av incitamentsprogrammet avseende teckningsoptioner uppgå till högst cirka 1,0 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget per bokslutsdagen.

Under årets andra kvartal har 75 000 optioner från tidigare incitamentsprogram, beskrivna i bolagets årsredovisning för 2022, lösts in mot aktier. Totalt antal utgivna aktier var 25 217 528 vid periodens slut.

Inga andra väsentliga händelser har ägt rum under 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

- 10 november 2023: Delårsrapport Kv3 2023
- 16 februari 2024: Bokslutkommunikén 2023
- 8 maj 2024: Delårsrapport Kv1 2024
- 8 maj 2024: Ordinarie bolagsstämma

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

Stockholm, 11 augusti 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

	Q2 2023	Q2 2022	Q1-Q2 2023	Q1-Q2 2022	2022
Finansiella nyckeltal definierade i enlighet med IFRS					
Nettoomsättning (MSEK)	23,9	16,5	45,7	31,0	69,1
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	-25,4	-13,4	-48,9	-24,3	-65,8
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	-105,9	-81,3	-107,0	-78,5	-95,1
Resultat per aktie, före utspädning	-0,97	-0,58	-1,87	-1,22	-2,89
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,97	-0,58	-1,87	-1,22	-2,89
Alternativa finansiella nyckeltal					
Nettoomsättningstillväxt (%)	45,5	59,2	47,4	61,6	58,6
Repetitiva intäkter	23,1	15,8	43,9	29,7	65,9
Bruttoresultat (MSEK)	22,4	15,5	42,8	29,3	65,3
Bruttomarginal (%)	93,6	94,5	93,6	94,6	94,4
EBITDA (MSEK)	-18,5	-8,7	-35,8	-15,4	-46,0
EBITDA-marginal (%)	-77,2	-52,7	-78,4	-49,6	-66,5
Medelantal anställda (RTM)	164	112	163	106	122
Antal anställda vid periodens slut	166	124	166	124	155
Alternativa operationella nyckeltal					
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	110,8	74,7	110,8	74,7	90,6
ARR tillväxt (%)	48,4	65,6	48,4	65,6	58,7
ARR / Nettoomsättning (%)	132,2	134,8	132,2	134,8	131,1
NNARR, Net New ARR (MSEK)	11,3	9,0	20,2	17,6	33,5
NNARR tillväxt (%)	25,0	28,0	14,9	43,2	38,0
Betalande användare (i tusental)	34,5	25,2	34,5	25,2	29,2
ARPU, Annual Revenue Per User (KSEK)	3,2	3,0	3,2	3,1	3,1
GRR, Gross Retention Rate (%)	91,1	93,5	90,8	93,7	93,1
NRR, Net Retention Rate (%)	112,5	120,5	112,9	119,6	117,5
LTV:CAC-ratio LTM	6,6	12,6	7,1	13,6	12,1

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 29–32.



Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q2 2023	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Nettoomsättning	4	23 933	16 454	45 682	30 999	69 126
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 369	6 799	18 406	13 592	27 526
Övriga intäkter		82	-	179	20	53
Summa rörelsens intäkter		33 384	23 253	64 267	44 611	96 705
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Ersättningar till anställda		-38 740	-24 299	-76 794	-47 746	-107 338
Avskrivningar		-6 868	-4 695	-13 097	-8 959	-19 796
Övriga kostnader		-13 133	-7 632	-23 272	-12 248	-35 321
Summa rörelsens kostnader		-58 741	-36 626	-113 163	-68 953	-162 455
Rörelseresultat		-25 357	-13 373	-48 896	-24 342	-65 750
Finansiella poster		1 108	-891	1 984	-1 678	-1 369
Resultat efter finansiella poster		-24 249	-14 264	-46 912	-26 020	-67 119
Skatt på årets resultat		-119	-38	-215	-56	-173
Årets resultat		-24 368	-14 302	-47 127	-26 076	-67 292
Resultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		-24 368	-14 302	-47 127	-26 076	-67 292
		-24 368	-14 302	-47 127	-26 076	-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		-0,97	-0,58	-1,87	-1,22	-2,89
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		-0,97	-0,58	-1,87	-1,22	-2,89

Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q2 2023	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Årets resultat		-24 368	-14 302	-47 127	-26 076	-67 292
Poster som kan återföras till resultaträkningen:						
Omräkningsdifferenser		78	-10	24	18	46
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		78	-10	24	18	46
Årets totalresultat		-24 290	-14 312	-47 103	-26 058	-67 246
Årets totalresultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		-24 290	-14 312	-47 103	-26 058	-67 246

Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2023-06-30	2022-06-30	2022
TILLGÅNGAR				
Balanserade utvecklingsutgifter	7	74 876	46 004	58 882
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	220	456	338
Nyttjanderättstillgångar		8 524	13 010	10 151
Materiella anläggningstillgångar		3 079	2 508	2 831
Övriga finansiella anläggningstillgångar		2 967	1 486	1 914
Summa anläggningstillgångar		89 666	63 464	74 116
Kundfordringar		9 948	5 381	15 385
Avtalstillgångar		356	419	363
Skattefordringar		370	339	453
Övriga kortfristiga fordringar		1 413	889	1 360
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		11 727	6 506	6 481
Likvida medel		156 483	259 984	211 651
Summa omsättningstillgångar		180 297	273 518	235 693
Summa tillgångar		269 963	336 982	309 809
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		184 283	27 227	230 607
Summa eget kapital		184 283	270 227	230 607
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga räntebärande skulder		-	-	-
Långfristiga leasingkulder		1 582	7 023	4 491
Uppskjutna skatteskulder		181	179	167
Summa långfristiga skulder		1 763	7 202	4 658

(KSEK)	Not	2023-06-30	2022-06-30	2022
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga räntebärande skulder		-	-	-
Kortfristiga leasingsskulder		6 065	5 122	4 851
Leverantörsskulder		6 772	5 785	5 365
Avtalsskulder		48 386	32 905	44 260
Övriga kortfristiga skulder		9 473	6 330	9 712
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		13 221	9 411	10 356
Summa kortfristiga skulder		83 917	59 553	74 544
Summa eget kapital och skulder		269 963	336 982	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				-47 127	-47 127
Övrigt totalresultat för perioden				24	24
Summa totalresultat		754	349 904	-167 154	183 504
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning			777		777
Inlösen av optioner		2			2
Summa transaktioner med aktieägare		2	777	0	779
Utgående balans per 30 juni 2023		756	350 681	-167 154	184 283
Ingående balanser per 1 januari 2022					
		366	64 121	-52 621	11 866
Periodens resultat				-26 076	-26 076
Övrigt totalresultat för perioden				18	18
Summa totalresultat		366	64 121	-78 679	-14 192
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Fondemission		183	-	-183	0
Nyemission		205	307 171	-	307 376
Kostnader för nyemission		-	-23 950	-	-23 950
Aktierelaterad ersättning		-	993	-	993
Summa transaktioner med aktieägare		388	284 214	-183	284 419
Utgående balans per 30 juni 2022		754	348 335	-78 862	270 227

Hänförligt till Moderföretagets aktieägare

(KSEK)	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat	Summa eget kapital
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
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Fondemission		183		-183	0
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	Q2 2023	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Kassaflöde från den löpande verksamheten						
Rörelseresultat		-25 357	-13 373	-48 896	-24 342	-65 750
Ej kassaflödespåverkade poster		7 247	5 190	13 874	9 952	22 358
Erhållen ränta		425	133	516	138	742
Betald ränta		-5	-1 432	-8	-1 475	-1 480
Betalda inkomstskatter		-184	-101	-617	-55	-307
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		-17 874	-9 583	-35 131	-15 782	-44 437
Summa förändring av rörelsekapital		2 618	5 612	10 524	10 650	15 544
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-15 256	-3 971	-24 607	-5 132	-28 893
Kassaflöde från investeringsverksamheten						
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		-13 271	-8 734	-25 361	-16 525	-36 664
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		-470	-696	-954	-974	-1 893
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		-953	-486	-1 054	-486	-914
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-14 694	-9 916	-27 369	-17 985	-39 471
Kassaflöde från finansieringsverksamheten						
Nyemission		2	307 376	2	307 376	307 376
Kostnader för nyemission		-	-23 950	-	-23 950	-23 950
Amortering av leaseskulder		-1 603	-1 451	-3 148	-2 853	-5 946
Amortering av lån		-	-32 403	-	-32 695	-32 695
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-1 601	249 572	-3 146	247 878	244 785
Summa kassaflöde		-31 551	235 685	-55 122	224 761	176 421
Minskning/ökning av likvida medel						
Likvida medel vid periodens början		188 035	24 296	211 651	35 212	35 212
Kursdifferens i likvida medel		-1	3	-46	11	18
Likvida medel vid årets slut		156 483	259 984	156 483	259 984	211 651



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q2 2023	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Nettoomsättning	4	23 851	16 375	45 516	30 841	68 810
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 369	6 799	18 406	13 592	27 526
Övriga intäkter		82	-	179	20	53
Summa rörelsens intäkter		33 302	23 174	64 101	44 453	96 389
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Kostnad för ersättningar till anställda		-30 085	-22 149	-60 182	-43 572	-92 474
Avskrivningar		-5 346	-3 353	-10 105	-6 326	-14 263
Övriga kostnader		-23 765	-11 306	-43 788	-19 378	-56 734
Summa rörelsens kostnader		-59 196	-36 808	-114 075	-69 276	-163 471
Rörelseresultat		-25 894	-13 634	-49 974	-24 823	-67 082
Finansiella poster		1 214	-726	2 210	-1 335	-1 478
Resultat efter finansiella poster		-24 680	-14 360	-47 764	-26 158	-68 560
Resultat före skatt		-24 680	-14 360	-47 764	-26 158	-68 560
Inkomstskatt		-15		-27		-37
Årets resultat		-24 695	-14 360	-47 791	-26 158	-68 597



Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q2 2023	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Periodens resultat		-24 695	-14 360	-47 791	-26 158	-68 597
Övrigt totalresultat						
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt						
Periodens totalresultat		-24 695	-14 360	-47 791	-26 158	-68 597
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare		-24 695	-14 360	-47 791	-26 158	-68 597



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2023-06-30	2022-06-30	2022
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	7	74 876	46 460	58 882
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	220		338
Materiella anläggningstillgångar		2 664	2 391	2 547
Andelar i dotterföretag		45	45	45
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 174	1 157	1 164
Summa anläggningstillgångar		78 979	50 053	62 976
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar		9 739	5 284	15 385
Fordringar koncernföretag		1 869	516	-
Skattefordringar		582	410	615
Övriga kortfristiga fordringar		128	3 460	551
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		12 001	4 354	7 473
Likvida medel		154 198	258 940	210 072
Summa omsättningstillgångar		178 517	272 964	234 096
Summa tillgångar		257 496	323 017	297 072
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital		183 201	270 294	230 193
Summa eget kapital		183 201	270 294	230 193
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga räntebärande skulder		-	-	-
Summa långfristiga skulder		-	-	-

(KSEK)	Not	2023-06-30	2022-06-30	2022
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga räntebärande skulder		-	-	-
Leverantörsskulder		5 803	4 886	4 881
Skulder till koncernföretag		-	-	388
Övriga skulder		8 701	6 123	9 073
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		59 791	41 714	52 537
Summa kortfristiga skulder		74 295	52 723	66 879
Summa eget kapital och skulder		257 496	323 017	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)	Q2 2023	Q2 2022	Q1-Q2 2023	Q1-Q2 2022	2022
Koncern					
Abonnemangsintäkter	23 064	15 807	43 857	29 655	65 865
Engångsintäkter	869	647	1 825	1 344	3 261
Summa	23 933	16 454	45 682	30 999	69 126
Moderbolag					
Abonnemangsintäkter	23 064	15 807	43 857	29 655	65 865
Engångsintäkter	787	568	1 659	1 186	2 945
Summa	23 851	16 375	45 516	30 841	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 andra kvartalet 2023 utgjorde abonnemangsintäkter 96,4 (96,1) procent av bolagets totala intäkter och 96,0 procent (95,7) för första halvåret. 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)	Q2 2023	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Koncern					
Sverige	16 835	12 564	32 591	23 841	51 818
Norge	3 127	2 373	6 054	4 280	9 362
Övriga länder	3 971	1 517	7 037	2 878	7 946
Summa	23 933	16 454	45 682	30 999	69 126
Moderbolag					
Sverige	16 835	12 564	32 591	23 841	51 818
Norge	3 045	2 294	5 888	4 122	9 362
Övriga länder	3 971	1 517	7 037	2 878	7 630
Summa	23 851	16 375	45 516	30 841	68 810

Kontraktsbalanser

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

(KSEK)	2023-06-30	2022-06-30	2022
Koncern			
Avtalstillgångar	356	419	363
Avtalsskulder	48 386	32 905	44 260
Moderbolag			
Avtalstillgångar	356	419	363
Avtalsskulder	48 303	32 828	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 30 juni 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 48 386 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 30 Juni 2023 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månaders period med start den 1 juli 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	Q2 2023	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	–24 290	–14 312	–47 103	–26 058	–67 246
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	25 145 000	24 500 856	25 143 771	21 423 502	23 298 299
Resultat per aktie, SEK	–0,97	–0,58	–1,87	–1,22	–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	Q2 2023	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	–24 290	–14 312	–47 103	–26 058	–67 246
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier efter fondemission, st	25 145 000	24 500 856	25 143 771	21 423 502	23 298 299
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	–0,97	–0,58	–1,87	–1,22	–2,89

Koncernen har fyra personaloptionsprogram, varav tre beskrivs i bolagets årsredovisning för 2022. Under 2023 har bolagets styrelse, med bemyndigande från årsstämman, givits möjlighet att utfärda totalt 250 000 teckningsoptioner, Optionsprogram 2023/2026. Totalt har 57 000 teckningsoptioner tilldelats anställda i bolaget under andra kvartalet 2023. En mer detaljerad beskrivning finns på sidan 10, Övriga händelser under rapportperioden.

Under andra kvartalet 2023, har 75 000 optioner från tidigare incitamentsprogram tecknats till aktier.

Förutsatt att alla teckningsoptioner för alla utestående incitamentsprogram utnyttjas för att teckna aktier, kommer detta att resultera i en ökning av antalet aktier med totalt 810 450, vilket motsvarar en potentiell utspädning om 3,2 procent av aktier och röster. 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 30 juni 2023 uppgick till 75,1 MSEK (46,5) varav webbsidan utgjorde 0,2 MSEK (0,4). 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)	Q2 2023	Q2 2022	Q1-Q2 2023	Q1-Q2 2022	2022
Koncernen ¹⁾					
På balansdagen					
Anskaffningsvärde	124 035	78 535	124 035	78 535	98 674
Ackumulerade avskrivningar	-48 939	-32 075	-48 939	-32 075	-39 454
Utgående redovisat värde	75 096	46 460	75 096	46 460	59 220
Ingående redovisat värde	66 846	40 870	59 220	35 859	35 859
Aktiverat arbete / inköp	13 271	8 736	25 361	16 525	36 664
Avskrivningar	-5 021	-3 146	-9 485	-5 924	-13 303
Redovisat värde	75 096	46 460	75 096	46 460	59 220

1) Koncernen och Moderbolaget är samma

Kontinuerlig utveckling av produkten har skett under kvartalet i form av bland annat utökade lösningar för elektronisk ID-signering, större kontroll och anpassningsmöjligheter för sessionslängd och förtroendeperioder för enheter, sektionsregler som gör det möjligt för användare att skapa dynamiska avtalsmallar som döljer innehåll baserat på regler som användarna ställer in.

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 abonnemangsintäkter 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)	Q2 2023	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Nettoomsättning föregående period	16 454	10 336	30 999	19 180	43 583
Nettoomsättning nuvarande period	23 933	16 454	45 682	30 999	69 126
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	45,5	59,2	47,4	61,6	58,6

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q2 2023	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Nettoomsättning period	23 933	16 454	45 682	30 999	69 126
Kostnad för sålda tjänster	–1 535	–909	–2 909	–1 667	–3 850
Bruttoresultat	22 398	15 545	42 773	29 332	65 276
Bruttomarginal (%)	93,6	94,5	93,6	94,6	94,4

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q2 2023	Q2 2022	Q1–Q2 2023	Q1–Q2 2022	2022
Nettoomsättning	23 933	16 454	45 682	30 999	69 126
Rörelseresultat	–25 356	–13 373	–48 895	–24 342	–65 750
Avskrivningar	6 868	4 695	13 097	8 959	19 796
EBITDA	–18 488	–8 678	–35 798	–15 383	–45 954
EBITDA-marginal (%)	–77,2	–52,7	–78,4	–49,6	–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	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.	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.
------------------	---	--

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 Onewflow gör utgår från bolagets värdeerbjudande: Onewflow 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 Onewflow-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 Onewflow 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 Onewflow 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 Onewflow!*

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.

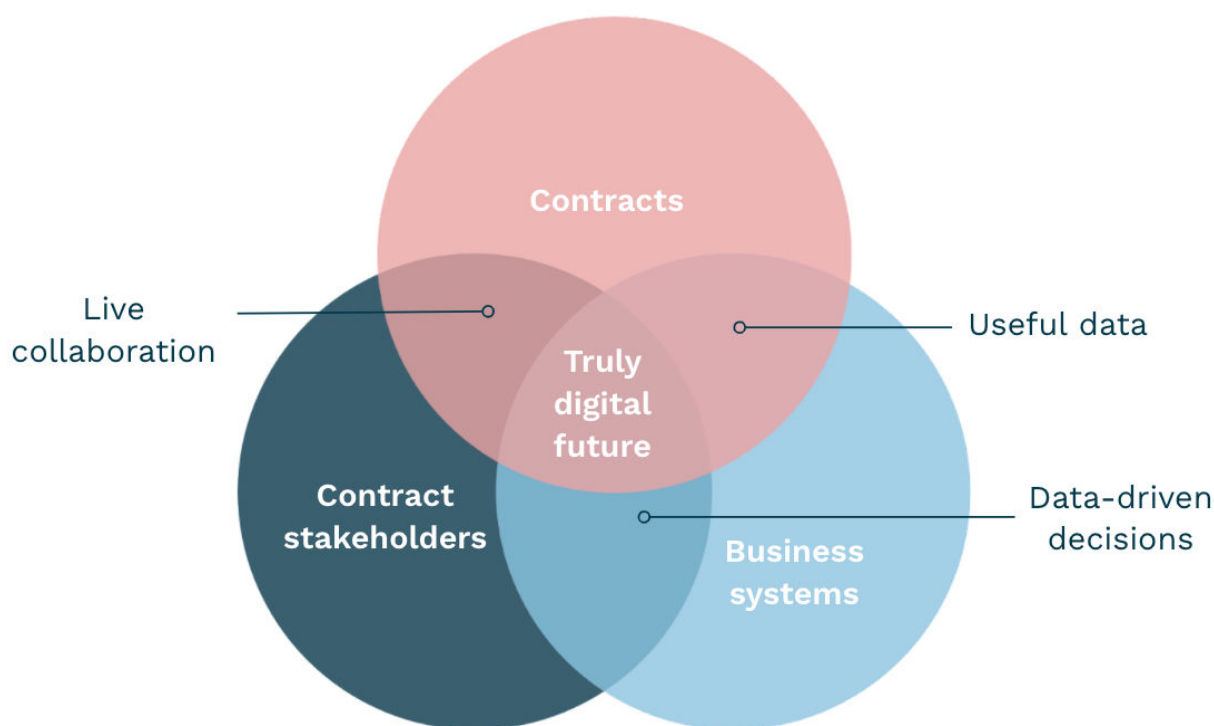


...och en helt digital framtid

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, ManpowerGroup, Instabee, Miele och Systembolaget 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.

10 november 2023

16 februari 2024

8 maj 2024

8 maj 2024

Delårsrapport Q3 2023

Bokslutskommuniké 2023

Delårsrapport Q1 2024

Ordinarie bolagsstämma

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

