

oneflow[®]

Delårsrapport

Januari–september 2023



Perioden i sammandrag

Juli–september 2023

- Nettoomsättningen ökade med 44,0 procent till 25,6 MSEK (17,8). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 29 procent (25) med betalande användare i 34 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -22,7 MSEK (-17,0), motsvarande en rörelsemarginal om -88,9 procent (-95,6).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -22,0 MSEK (-17,2).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,88 SEK (-0,68) och efter utspädning till -0,88 SEK (-0,68).
- Total ARR YoY ökade med 44 procent till 116,2 MSEK (80,5).
- Net New ARR för tredje kvartalet minskade med -7 procent till 5,4 MSEK (5,8).
- Under tredje kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -19,5 MSEK (-12,7).
- Totala likvida medel uppgick till 122,9 MSEK (235,6).

Januari–september 2023

- Nettoomsättningen ökade med 46,1 procent till 71,3 MSEK (48,8). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 29 procent (24) med betalande användare i 34 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -71,6 MSEK (-41,3), motsvarande en rörelsemarginal om -100,5 procent (-84,7).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -69,2 MSEK (-43,3).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -2,75 SEK (-1,91) och efter utspädning till -2,75 SEK (-1,91).
- Total ARR YoY ökade med 44 procent till 116,2 MSEK (80,5).
- Net New ARR för de första nio månaderna ökade med 10 procent till 25,6 MSEK (23,4).
- Under de första nio månaderna 2023 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -44,1 MSEK (-17,8).
- Totala likvida medel uppgick till 122,9 MSEK (235,6).



(MSEK)	Q3 23	Q2 23	Q1 23	Q4 22	Q3 22	Q2 22	Q1 22	Q4 21	Q3 21	Q2 21	Q1 21	Q4 20
Nettoomsättning	25,6	23,9	21,7	20,4	17,8	16,5	14,5	12,8	11,6	10,3	8,8	8,0
Nettoomsättningstillväxt (%)	44,0	45,5	49,5	58,8	53,4	59,2	64,5	60,3	74,9	65,7	54,3	58,3
Repetitiva intäkter	24,8	23,1	20,8	19,1	17,1	15,9	13,8	12,5	11,1	9,9	8,4	7,5
Bruttomarginal (%)	93,5	93,6	93,7	94,1	94,5	94,5	94,8	96,4	96,4	96,3	96,5	96,2
EBITDA	-15,2	-18,5	-17,3	-18,8	-11,8	-8,7	-6,7	-5,0	-3,2	-4,3	-5,0	-4,3
EBITDA-marginal (%)	-59,5	-77,2	-79,6	-92,2	-66,4	-52,7	-46,1	-39,2	-27,6	-41,8	-56,9	-53,6
Rörelseresultat	-22,7	-25,4	-23,5	-24,4	-17,0	-13,4	-11,0	-8,9	-6,7	-7,1	-7,6	-6,5
Rörelsemarginal (%)	-88,9	-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	116,2	110,8	99,6	90,6	80,5	74,7	65,7	57,1	50,1	45,1	38,1	32,8
ARR tillväxt (%)	44,4	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	5,4	11,3	9,0	10,1	5,8	9,0	8,6	7,0	5,0	7,0	5,3	5,1
NNARR tillväxt (%)	-7,0	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

Ökat engagemang mot lönsamhet och kraftig försäljningstillväxt



Vår ARR ökade med 5,4 MSEK under tredje kvartalet, vilket resulterade i en årlig tillväxt på 44%. Totalt ARR uppgick till 116,2 MSEK. Historiskt sett har det tredje kvartalet varit det svagaste försäljningskvartalet under året, kopplat till säsongsmässiga fluktuationer och sommarsemester. Vår försäljningspipe för fjärde kvartalet är stark, och vi är dedikerade till att upprätthålla vår försäljningstillväxt trots den utmanande ekonomiska situationen och osäkerheten på marknaden som vi har upplevt under de senaste kvartalen. Under kvartalet hade bolaget utgifter av engångskaraktär avseende återbetalning av tidigare reserverat belopp om 3,7 MSEK för korttidsstöd samt en större investering på 2,0 MSEK i bolagets branding.

Sedan noteringen på börsen, april 2022, har vårt fokus varit att stärka upp våra produkt- och utvecklingsteam samt att expandera utanför Norden. Vi hade kunnat vara ett lönsamt företag idag, men beslutade oss för att investera i framtiden eftersom vi är övertygade om att detta kommer att ha en positiv inverkan på företaget under kommande år. Vi har framgångsrikt uppnått våra rekryteringsmål när det gäller resurser och behov av expertis för att nå vår produktvision. Vi ser inte något behov av att öka vår personalstyrka ytterligare inom en snar framtid.

Framöver kommer vårt fokus att vara att kontinuerligt förbättra våra arbetsmetoder, öka hastigheten i lanseringen av nya funktioner, förbättra våra kunders produktupplevelse och upprätthålla en stark försäljningstillväxt. Vårt långsiktiga mål är att etablera Oneflow som en global nyckelspelare inom vår bransch. Vår nuvarande kostnadsbas är bekväm med tanke på våra likvida medel och den försäljningstillväxt vi upplever. Marknaden bör nu ha bättre insyn i när vi kommer att bli lönsamma.

Oneflow är dedikerade i att leverera högklassig kvalitet till våra kunder med en kritiskt behövd produkt som erbjuder en hög avkastning på investeringen. I takt med att fler företag fokuserar på operationell och kostnadseffektivitet hjälper våra integrationer våra kunder att dra nytta av befintliga system för att fatta klokare datadrivna beslut. Vår innovationskultur gör Oneflow motståndskraftigt när det gäller att möta de ökande kraven från kunderna.

Vi bibehåller en stark likviditetsposition, stabiliserade kostnader, och vi styr nu kursen mot lönsamhet. På grund av den förväntade långsamma ekonomiska återhämtningen anpassar vi vårt mål för 2027 ARR från 600 MSEK till 500 MSEK, och vi håller fast vid vårt mål för 2027 EBIT marginal på 20%.

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 implementerade en **ny PDF-läsare** som avsevärt förbättrar hur våra användare kan visa och arbeta med PDF-filer i vår plattform. Uppdateringen gör att det går snabbare att ladda upp PDF-filer till avtalet, och ger användarna möjligheten att markera och söka i text.
- Vi utökade vårt stöd för **signering med e-legitimationer** till att nu omfatta iDIN (Nederländerna), itsme (Belgien), Estonian eID (Estland), Smart-ID (Estland, Lettland, Litauen), och möjliggör signering med biometri för vårt svenska BankID. Att signera med e-legitimation är en högprioriterad fråga för användare som vill följa sina företags standarder eller regelverk.
- Vi lanserade betaversionen av vår nya funktion för **infogade kommentarer**. Med den här funktionen kan användare markera text för att lämna en kommentar direkt i dokumentet för att möjliggöra tydligare kommunikation. Användare kan också filtrera mellan aktiva och lösta kommentarer, vilket säkerställer en transparent dokumentation över allt som har diskuterats.
- Vi har uppdaterat vår **sida för tilläggstjänster** med ikoner och logotyper för att göra det lättare för användarna att förstå vilka tillägg som finns och snabbt hitta det de letar efter.
- Vi har lagt till **italienska** som språkalternativ i Oneflow för att nå ut till fler målgrupper och regioner.
- Vi lanserade vår **Microsoft 365-integration**, vilket gör det möjligt för användare att skapa, skicka och spåra avtal direkt från Word och PowerPoint. Användarna kan enkelt kombinera de välbekanta redigerings- och formateringsverktygen i Microsoft 365 med Oneflows säkra funktioner för e-signering och avtalshantering för att digitalisera sina avtal.
- Vi lanserade vår integration med HR-plattformen **HiBob**. Integrationen skapar automatiskt en medarbetarprofil med data från Oneflow i samband med att ett anställningsavtal signeras. På så sätt kan kunderna effektivisera sina onboarding-processer, spara administrativ tid och säkerställa att HiBob förblir HR-organisationens enda sanningskälla.
- Vi har uppdaterat vår tvåvägssynkronisering i **HubSpot**, vilket innebär att belopp som ändras i Oneflows produkttabeller uppdateras automatiskt i Hubspot för att återspegla de senaste ändringarna. Vi har också utökat funktionaliteten till att omfatta synkronisering av data från Ticket- och Quote-fält, för att säkerställa ännu bättre datakonsistens mellan systemen.



- En uppdatering av vår **SuperOffice-integration** gör det möjligt att lägga till både enskilda personer och företag som motparter. Det ger användarna större flexibilitet eftersom de kan skicka både B2C- och B2B-avtal direkt från SuperOffice.

Händelser efter rapportperioden

- Vi lade till **Freja eID** som ett säkert signeringsalternativ med e-legitimation för företagsanvändare. Freja eID kan användas med SSN i Danmark, Norge och Sverige, och kan användas med e-post eller telefonnummer i hela EU/EES, Storbritannien och Ukraina.



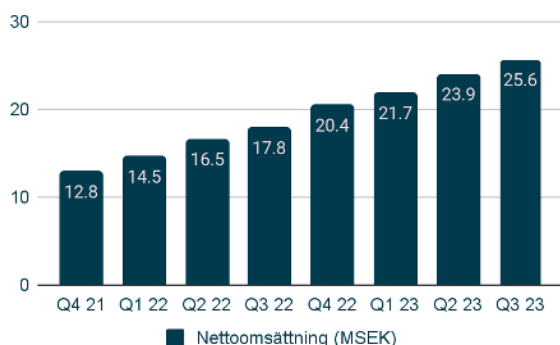
Oneflow i sammandrag

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

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under tredje kvartalet uppgick till 25,6 MSEK (17,8), vilket motsvarar en tillväxt på 44 procent (53) jämfört med tredje kvartalet föregående år.

Nettoomsättningen under de första nio månaderna uppgick till 71,3 MSEK (48,8), vilket motsvarar en tillväxt på 46 procent (59) jämfört med samma period föregående år.



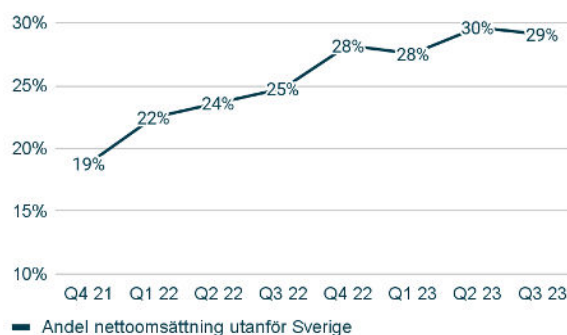
Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 97 procent (96) av nettoomsättningen under tredje kvartalet och 96 procent (96) under de första nio månaderna. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

Oneflow prioriterar tillvägagångssättet "ARR först", och vi erbjuder endast enstaka professionella tjänster när vi tror att de kommer att förbättra kundens integration och användning utan att ha en negativ påverkan på ARR. Förhållandet mellan ARR och nettointäkter låg på en sund och solid nivå om 139% (135%) under de första nio månaderna av året. Detta indikerar att vi inte kompromissar långsiktig lönsamhet för kortsiktiga vinster. Det återspeglar också vår användarvänliga och intuitiva produktplattform, där professionella tjänster

inte är en absolut nödvändighet för att ta ombord nya kunder. Skalbarhet är en grundläggande aspekt av vår affärsmodell.

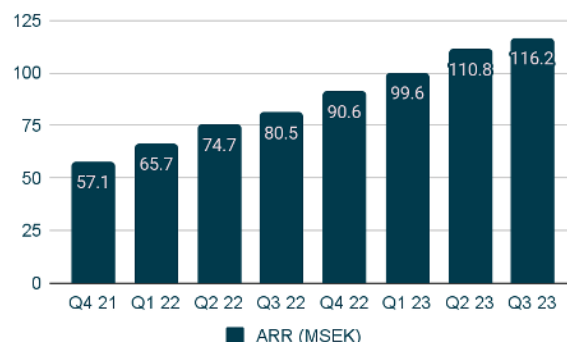
Andelen nettoomsättning utanför Sverige fortsatte att växa under tredje kvartalet och slutade på 29 procent (25) och 29 procent (24) under de första nio månaderna.

I nuläget har vi betalande användare i 34 (29) länder.

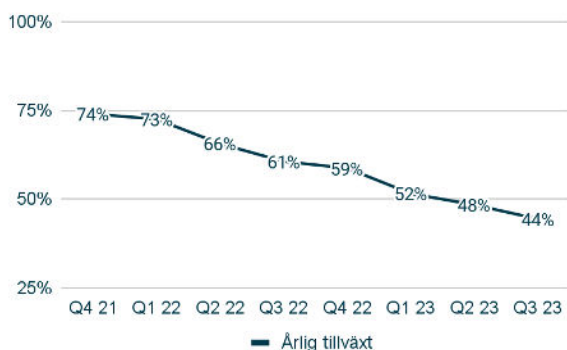


ARR

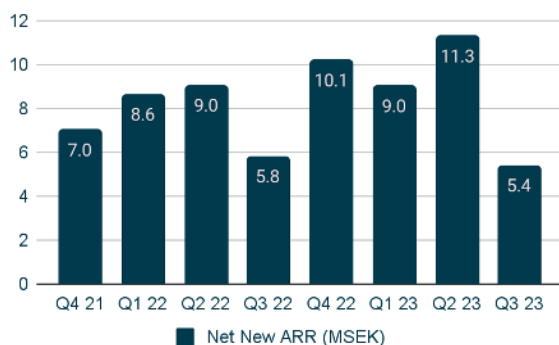
Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid tredje kvartalets utgång till 116,2 MSEK (80,5), en tillväxt på 44 procent jämfört med tredje kvartalet föregående år.



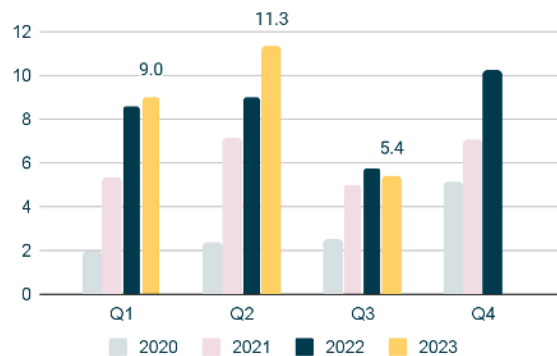
ARR-tillväxten har alltid varit hög och vi förväntar oss att fortsätta med en stark tillväxt i framtiden.



Net New ARR slutade på 5,4 MSEK (5,8) för tredje kvartalet, vilket var en nedgång på -7 procent (15) jämfört med samma kvartal föregående år. Justerat för valutaeffekter under samma period skulle vi istället ha sett en liten tillväxt. För de första nio månaderna uppgick Net New ARR till 25,6 MSEK (23,4), en ökning med 10 procent jämfört med samma period föregående år.

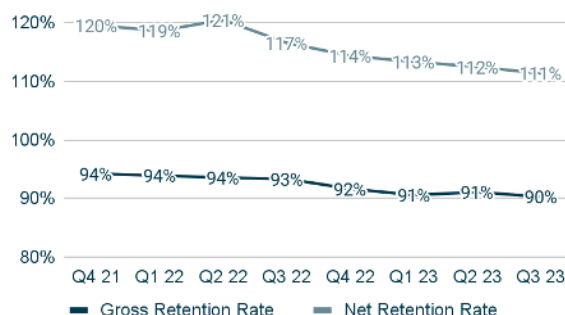


På grund av säsongvariationer är andra och fjärde kvartalen vanligtvis de starkaste inom programvara, tredje kvartalet är det svagaste och första kvartalet ligger någonstans "mitt emellan".



Revenue retention

Gross Retention Rate för tredje kvartalet uppgick till 90 procent (93) och 91 procent (94) för de första nio månaderna. Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.

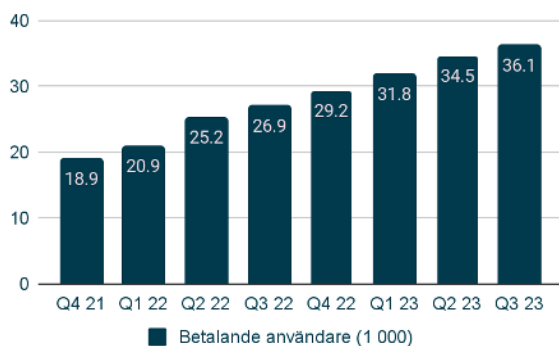


Net Retention Rate avslutade tredje kvartalet på 111 procent (117) och 112 procent (119) för de första nio månaderna. Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

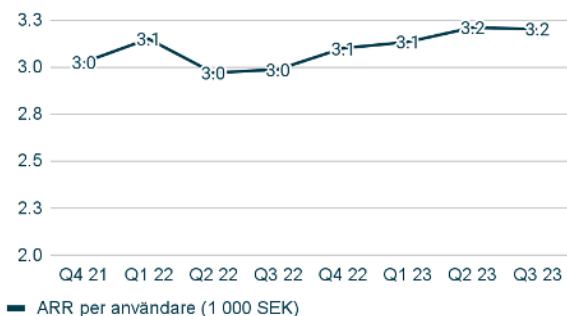
Huvudorsaken till försämrade siffror är knutet till det rådande ekonomiska läge i marknaden. Uppsägningar är högre än vanligt och merförsäljning lägre. Vi förväntar oss att Net Retention rate kommer att öka i takt med att marknaden stabiliseras.

Användare

Antalet betalande användare uppgick till 36,1 tusen (26,9) vid kvartalets utgång, en uppgång med 34 procent jämfört med samma kvartal föregående år.



Genomsnittlig ARR per (betalande) användare för tredje kvartalet uppgick till 3,2 KSEK (3,0) och 3,2 KSEK (3,0) under de nio första månaderna 2023.



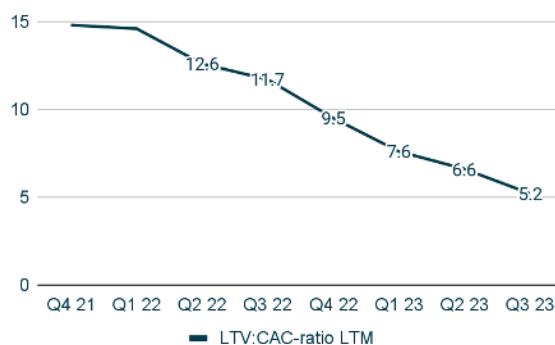
LTV:CAC

Förhållandet mellan LTV:CAC LTM (Lifetime value:customer acquisition cost, Last Twelve Months) avslutade tredje kvartalet på 5,2 (11,7). För varje krona vi investerar i nykundsförsäljning får vi cirka 5 kronor tillbaka. Förhållandet mellan LTV:CAC var 6,5 under de första nio månaderna, en minskning från 13,0 under motsvarande period föregående år.

Den nedåtgående trenden följer våra förväntningar och strategiska planer och är huvudsakligen relaterad till vår expansion på

nya marknader. Under 2022 etablerade vi dotterbolag i Storbritannien, Frankrike och Nederländerna, vilket medförde relativt höga kostnader.

Året 2023 ägnas åt att få våra nya team fullt operativa och öka försäljningen. Under de första nio månaderna av året har vi redan framgångsrikt stängt flera betydande affärer utanför Norden.



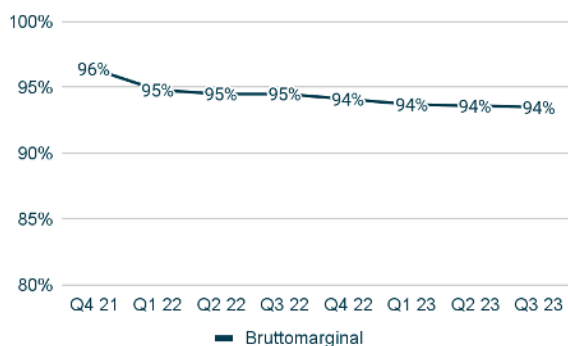
Vid beräkningen av livstidsvärde (LTV) har vi för enkelhets skull inte inkluderat några tillväxtantaganden i genomsnittliga intäkter per konto framöver. Det är självklart inte korrekt eftersom Net Retention Rate alltid har varit och förväntas förbli ett positivt och starkt nyckeltal framöver. Livstidsvärdet (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 93,5 procent för tredje kvartalet, en svag minskning från 94,5 procent under samma kvartal föregående år. Bruttomarginalen för de första nio månaderna 2023 uppgick till 93,6 (94,6) procent, jämfört med motsvarande period föregående år. Den högsta kostnaden för

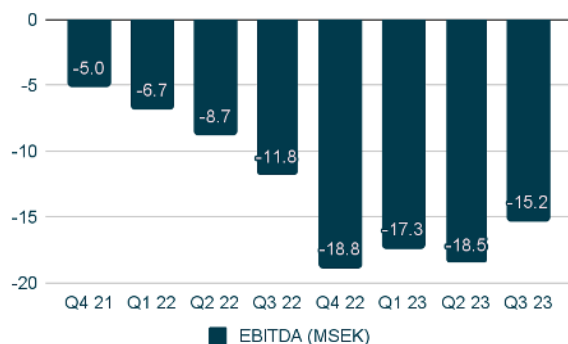
sålda tjänster avser försäljningsprovision till partners, vilket procentuellt ökat då bolaget etablerat flera nya strategiska samarbetsavtal. Kostnader för hosting ingår även i kostnaden för sålda tjänster.



EBITDA

EBITDA för tredje kvartalet uppgick till -15,2 MSEK (-11,8), med en EBITDA-marginal på -60 procent (-66).

EBITDA för de första nio månaderna uppgick till -51,0 MSEK (-27,2), med en EBITDA-marginal på -72 procent (-56).



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 171 anställda under tredje kvartalet jämfört med 130 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. Under kvartalet har bolaget även haft utgifter av engångskaraktär avseende en större investering i bolagets branding.

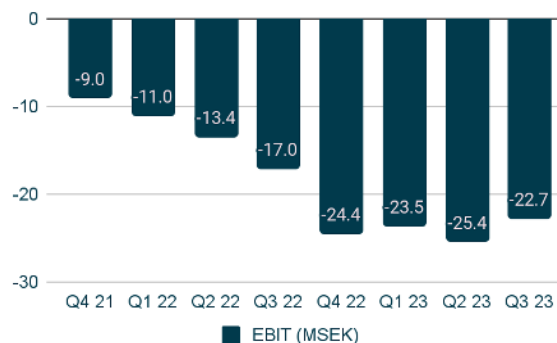
Även övriga kostnader har ökat i och med bolagets nyetableringar. Det har bidragit till högre kostnader och påverkat EBITDA.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för tredje kvartalet uppgick till -22,7 MSEK (-17,0), med en rörelsemarginal på -89 procent (-96).

Rörelseresultatet för de första nio månaderna uppgick till -71,6 MSEK (-41,3), med en rörelsemarginal på -101 procent (-85).

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



Kassaflöde och investeringar

Under tredje kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -19,5 MSEK (-12,7). Under de första nio månaderna 2023 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -44,1 MSEK (-17,8). Förändringen mot föregående år förklaras främst av det lägre rörelseresultatet. Därutöver har bolaget under perioden haft utgifter av engångskaraktär avseende återbetalning av tidigare reserverat belopp om 3,7 MSEK för korttidsstöd samt en större investering i bolagets branding.

Under tredje kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,7 MSEK (-0,7), exklusive nyttjanderättstillgångar. För de första nio månaderna uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -1,7 MSEK (-1,6), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Under tredje kvartal tillkomna nyttjanderättstillgångar avser nya lokaler i Nederländerna samt en förlängning av leasingkontraktet avseende bolagets kontor i Stockholm.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under tredje kvartalet till -12,2 MSEK (-9,5) och -37,6 MSEK (-26,0) under de nio första månaderna. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.

Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till -0,1 MSEK (-0,1) under det tredje kvartalet och -1,1 MSEK (-0,6) under de nio första månaderna. Investeringar i finansiella anläggningstillgångar utgjordes av depositioner för nya kontor på nya marknader utanför Norden.

Under tredje kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -1,2 MSEK (-1,5) och -4,3 MSEK (246,4) för de första nio månaderna 2023. Den stora förändringen mot föregående år beror främst på att bolaget under andra kvartalet 2022 genomförde en nyemission.

Under tredje kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -5,6 MSEK (-3,1) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -1,5 MSEK (-1,4).

Under de nio första månaderna uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -15,1 MSEK (-5,9) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -4,5 MSEK (-2,9).

Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 163 MSEK (254) vid utgången av tredje kvartalet, jämfört med 231 MSEK vid utgången av 2022.

Likvida medel uppgick till 123 MSEK vid periodens utgång jämfört med 235 MSEK vid utgången av 2022. Koncernens nettoskuld var positiv och uppgick till 111,1 MSEK (-204,2).

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 Onewflows hemsida.



Finansiella mål

Tillväxt

Öka ARR till 500 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 174 anställda (145) vid utgången av tredje kvartalet, varav 137 var anställda i moderbolaget. Medelantal anställda uppgick under perioden till 171 (130). Under de första nio månaderna uppgick medelantal anställda till 171 (114).

Utöver det hade bolaget ett team av 25 utvecklare (24) 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 september 2023 äger Oneflow AB 100 procent av aktierna i samtliga dotterbolag. Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det tredje kvartalet 2023 till -23,4 MSEK (-18,4) och -73,4 MSEK (-43,2) för de nio första månaderna. Likvida medel uppgick till 121,0 MSEK (234,5).

Per 30 september 2023 inkluderar bundet eget kapital, fond för utvecklingskostnader om 81,7 MSEK (52,4).

Övriga händelser under rapportperioden

Inga 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

- 16 februari 2024: Bokslutskommunikén 2023
- 10 april 2024: Årsredovisning 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, 10 november 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 varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Denna delårsrapport har publicerats både på engelska och svenska.



Koncernens nyckeltal

	Q3 2023	Q3 2022	Q1-Q3 2023	Q1-Q3 2022	2022
Finansiella nyckeltal definierade i enlighet med IFRS					
Nettoomsättning (MSEK)	25,6	17,8	71,3	48,8	69,1
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	-22,7	-17,0	-71,6	-41,3	-65,8
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	-88,9	-95,6	-100,5	-84,7	-95,1
Resultat per aktie, före utspädning	-0,88	-0,68	-2,75	-1,91	-2,89
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,88	-0,68	-2,75	-1,91	-2,89
Alternativa finansiella nyckeltal					
Nettoomsättningstillväxt (%)	44,0	53,4	46,1	58,5	58,6
Repetitiva intäkter	24,8	17,1	68,7	46,7	65,9
Bruttoresultat (MSEK)	23,9	16,8	66,7	46,1	65,3
Bruttomarginal (%)	93,5	94,5	93,6	94,6	94,4
EBITDA (MSEK)	-15,2	-11,8	-51,0	-27,2	-46,0
EBITDA-marginal (%)	-59,5	-66,4	-71,6	-55,7	-66,5
Medelantal anställda (RTM)	171	130	171	114	122
Antal anställda vid periodens slut	174	145	174	145	155
Alternativa operationella nyckeltal					
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	116,2	80,5	116,2	80,5	90,6
ARR tillväxt (%)	44,4	60,6	44,4	60,6	58,7
ARR / Nettoomsättning (%)	126,9	130,6	126,9	130,6	131,1
NNARR, Net New ARR (MSEK)	5,4	5,8	25,6	23,4	33,5
NNARR tillväxt (%)	-7,0	15,3	9,5	35,1	38,0
Betalande användare (i tusental)	36,1	26,9	36,1	26,9	29,2
ARPU, Annual Revenue Per User (KSEK)	3,2	3,0	3,2	3,0	3,1
GRR, Gross Retention Rate (%)	90,3	93,3	90,6	93,6	93,1
NRR, Net Retention Rate (%)	111,3	116,6	112,4	118,6	117,5
LTV:CAC-ratio LTM	5,2	11,7	6,5	13,0	12,1

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 29–32.



Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Nettoomsättning	4	25 580	17 767	71 262	48 766	69 126
Aktiverat arbete för egen räkning	7	8 618	6 271	27 024	19 863	27 526
Övriga intäkter		361	-	540	20	53
Summa rörelsens intäkter		34 559	24 038	98 826	68 649	96 705
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Ersättningar till anställda		-35 080	-26 058	-111 874	-73 804	-107 338
Avskrivningar		-7 527	-5 192	-20 624	-14 151	-19 796
Övriga kostnader		-14 688	-9 774	-37 960	-22 022	-35 321
Summa rörelsens kostnader		-57 295	-41 024	-170 458	-109 977	-162 455
Rörelseresultat		-22 736	-16 986	-71 632	-41 328	-65 750
Finansiella poster		842	-153	2 825	-1 831	-1 369
Resultat efter finansiella poster		-21 894	-17 139	-68 807	-43 159	-67 119
Skatt på årets resultat		-142	-56	-357	-112	-173
Årets resultat		-22 036	-17 195	-69 164	-43 271	-67 292
Resultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		-22 036	-17 195	-69 164	-43 271	-67 292
		-22 036	-17 195	-69 164	-43 271	-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		-0,88	-0,68	-2,75	-1,91	-2,89
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		-0,88	-0,68	-2,75	-1,91	-2,89



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Årets resultat		-22 036	-17 195	-69 164	-43 271	-67 292
Poster som kan återföras till resultaträkningen:						
Omräkningsdifferenser		-39	16	-15	18	46
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-39	16	-15	18	46
Årets totalresultat		-22 075	-17 179	-69 179	-43 253	-67 246
Årets totalresultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		-22 075	-17 179	-69 179	-43 253	-67 246

Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2023-09-30	2022-09-30	2022
TILLGÅNGAR				
Balanserade utvecklingsutgifter	7	81 537	52 035	58 882
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	161	397	338
Nyttjanderättstillgångar		16 121	11 581	10 151
Materiella anläggningstillgångar		3 387	2 896	2 831
Övriga finansiella anläggningstillgångar		2 985	1 583	1 914
Summa anläggningstillgångar		104 191	68 492	74 116
Kundfordringar		18 328	11 768	15 385
Avtalstillgångar		178	2 670	363
Skattefordringar		471	400	453
Övriga kortfristiga fordringar		1 709	849	1 360
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		11 504	5 575	6 481
Likvida medel		122 941	235 617	211 651
Summa omsättningstillgångar		155 131	256 879	235 693
Summa tillgångar		259 322	325 371	309 809
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		163 045	253 933	230 607
Summa eget kapital		163 045	253 933	230 607
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga leasingskulder		9 541	5 765	4 491
Uppskjutna skatteskulder		218	171	167
Summa långfristiga skulder		9 759	5 936	4 658

(KSEK)	Not	2023-09-30	2022-09-30	2022
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga leasingskulder		5 297	4 988	4 851
Leverantörsskulder		9 800	6 565	5 365
Avtalsskulder		52 197	36 650	44 260
Övriga kortfristiga skulder		8 884	9 462	9 712
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		10 340	7 837	10 356
Summa kortfristiga skulder		86 518	65 502	74 544
Summa eget kapital och skulder		259 322	325 371	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		-	-	-69 164	-69 164
Övrigt totalresultat för perioden		-	-	-15	-15
Summa totalresultat		754	349 904	-189 230	161 428
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	1 097	-	1 097
Inlösen av optioner		2	-	-	2
Teckningsoptioner		-	518	-	518
Summa transaktioner med aktieägare		2	1 615	-	1 617
Utgående balans per 30 september 2023		756	351 519	-189 230	163 045
Ingående balanser per 1 januari 2022					
		366	64 121	-52 621	11 866
Periodens resultat		-	-	-43 271	-43 271
Övrigt totalresultat för perioden		-	-	31	31
Summa totalresultat		366	64 121	-95 861	-31 374
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		-	1 881	-	1 881
Summa transaktioner med aktieägare		388	285 102	-183	285 307
Utgående balans per 30 september 2022		754	349 223	-96 044	253 933

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	-
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	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Kassaflöde från den löpande verksamheten						
Rörelseresultat		-22 736	-16 986	-71 632	-41 328	-65 750
Ej kassaflödespåverkade poster		7 846	6 080	21 720	16 032	22 358
Erhållen ränta		81	-	597	138	742
Betald ränta		-3	-	-11	-1 476	-1 480
Betalda inkomstskatter		-663	-101	-1 280	-156	-307
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		-15 475	-11 007	-50 606	-26 790	-44 437
Summa förändring av rörelsekapital		-4 042	-1 668	6 482	8 986	15 544
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-19 517	-12 675	-44 124	-17 804	-28 893
Kassaflöde från investeringsverksamheten						
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		-12 193	-9 454	-37 554	-25 979	-36 664
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		-696	-669	-1 650	-1 643	-1 893
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		-67	-95	-1 121	-583	-914
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-12 956	-10 218	-40 325	-28 205	-39 471
Kassaflöde från finansieringsverksamheten						
Nyemission		-	-	-	307 376	307 376
Kostnader för nyemission		-	-	-	-23 950	-23 950
Inbet av optionspremier		518	-	520	-	-
Amortering av leaseskulder		-1 670	-1 501	-4 818	-4 354	-5 946
Amortering av lån		-	-	-	-32 695	-32 695
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-1 152	-1 501	-4 298	246 377	244 785
Summa kassaflöde		-33 625	-24 394	-88 747	200 368	176 421
Minskning/ökning av likvida medel						
Likvida medel vid periodens början		156 483	259 984	211 651	35 212	35 212
Kursdifferens i likvida medel		83	27	37	37	18
Likvida medel vid årets slut		122 941	235 617	122 941	235 617	211 651



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Nettoomsättning	4	25 589	17 688	71 104	48 529	68 810
Aktiverat arbete för egen räkning	7	8 618	6 271	27 024	19 863	27 526
Övriga intäkter		186	–	365	20	53
Summa rörelsens intäkter		34 393	23 959	98 493	68 412	96 389
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Kostnad för ersättningar till anställda		–27 629	–21 817	–87 811	– 65 389	–92 474
Avskrivningar		–5 934	–3 750	–16 039	– 10 076	–14 263
Övriga kostnader		–24 272	–16 809	–68 060	– 36 187	–56 734
Summa rörelsens kostnader		–57 835	–42 376	–171 910	–111 652	–163 471
Rörelseresultat		–23 442	–18 417	–73 417	–43 240	–67 082
Finansiella poster		944	–	3 154	–1 335	–737
Resultat efter finansiella poster		–22 498	–18 417	–70 263	–44 575	–67 819
Resultat före skatt		–22 498	–18 417	–70 263	–44 575	–67 819
Inkomstskatt		–11	–9	–38	–26	–37
Årets resultat		–22 509	–18 426	–70 301	–44 601	–67 856

Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Periodens resultat		-22 509	-18 426	-70 301	-44 601	-67 856
Övrigt totalresultat						
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt						
Periodens totalresultat		-22 509	-18 426	-70 301	-44 601	-67 856
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare		-22 509	-18 426	-70 301	-44 601	-67 856



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2023-09-30	2022-09-30	2022
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	7	81 537	52 035	58 882
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	161	397	338
Materiella anläggningstillgångar		2 717	2 704	2 547
Andelar i dotterföretag		45	45	45
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 169	1 161	1 164
Summa anläggningstillgångar		85 629	56 342	62 976
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar		18 328	11 768	15 385
Fordringar koncernföretag		1 146	-	-
Skattefordringar		720	527	615
Övriga kortfristiga fordringar		336	378	551
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		11 798	8 684	7 473
Likvida medel		121 039	234 507	210 072
Summa omsättningstillgångar		153 367	255 864	234 096
Summa tillgångar		238 996	312 206	297 072
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital		161 517	253 817	230 193
Summa eget kapital		161 517	253 817	230 193
SKULDER				
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder		8 280	5 759	4 881
Skulder till koncernföretag		-	176	388
Övriga skulder		8 223	8 976	9 073
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		60 976	43 478	52 537
Summa kortfristiga skulder		77 479	58 389	66 879
Summa eget kapital och skulder		238 996	312 206	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 30 september 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.

Bolaget är i en tillväxtfas och periodens resultat för de första nio månaderna 2023 uppgick till -69,2 MSEK (-43,3). Historiskt har Bolaget inte kunnat finansiera sin affärsverksamhet enbart med det egna kassaflödet och har därför varit beroende av extern finansiering. Under 2022 genomförde bolaget en framgångsrik börsnotering på First North och fick in totalt 290 MSEK inklusive övertilldelningen.

Förutsättningarna för Oneflows vidareutveckling och expansion ser goda ut under kommande år och för närvarande ses inget behov av ytterligare finansiering.

Om Bolaget inte har tillräckligt med kapital för att finansiera verksamheten i enlighet med Bolagets tillväxtplaner kan Bolaget tvingas att stoppa eller senarelägga planerade utvecklingsarbeten, genomföra omstruktureringar av hela eller delar av verksamheten eller tvingas bedriva verksamheten i lägre takt än önskat, vilket kan leda till försenade eller uteblivna försäljningsintäkter och att tiden det tar för

Bolaget att bli lönsamt skjuts på tiden. Om Bolaget inte kan finansiera verksamheten utan extern finansiering eller om Bolaget behöver extern finansiering men att sådan inte kan erhållas, eller endast erhållas till för Bolaget oförmånliga villkor, kan det ha en betydande negativ inverkan på Bolagets resultat, finansiella ställning och tillväxtmöjligheter.

Om emissioner inte kan genomföras i tillräcklig grad, kan verksamheten reglera kostnads- och utvecklingsnivå samt finansieras av ägare och verksamheten.

Krigsutbrottet i Ukraina och Israel har drastiskt förändrat omvärldsläget. Oneflows verksamhet har mycket begränsad exponering mot Ukraina, Ryssland och Israel men exponeras mot krigets effekter i form av en försämrade 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 tillväxtmöjligheter.

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.

Styrelsen och ledningen följer händelseutvecklingen i Ukraina och Israel och det förändrade säkerhetspolitiska läget i andra delar av världen för att utvärdera och proaktivt hantera potentiella risker och möjligheter.

4. Nettoomsättning

(KSEK)	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Koncern					
Abonnemangsintäkter	24 846	17 084	68 702	46 739	65 865
Engångsintäkter	734	683	2 560	2 027	3 261
Summa	25 580	17 767	71 262	48 766	69 126
Moderbolag					
Abonnemangsintäkter	24 846	17 084	68 702	46 739	65 865
Engångsintäkter	743	604	2 403	1 790	2 945
Summa	25 589	17 688	71 105	48 529	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 tredje kvartalet 2023 utgjorde abonnemangsintäkter 99 procent (98) av bolagets totala intäkter och 99 procent (98) för de första tre kvartalen. 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)	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Koncern					
Sverige	18 140	13 362	50 731	37 203	51 818
Norge	3 379	2 531	9 433	6 653	9 362
Övriga länder	4 061	1 874	11 098	4 910	7 946
Summa	25 580	17 767	71 262	48 766	69 126
Moderbolag					
Sverige	18 140	13 362	50 731	37 203	51 818
Norge	3 388	2 452	9 276	6 416	9 362
Övriga länder	4 061	1 874	11 098	4 910	7 630
Summa	25 589	17 688	71 105	48 529	68 810

Kontraktsbalanser

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

(KSEK)	2023-09-30	2022-09-30	2022
Koncern			
Avtalstillgångar	178	186	363
Avtalsskulder	52 197	36 650	44 260
Moderbolag			
Avtalstillgångar	178	186	363
Avtalsskulder	52 197	36 570	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 september 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 36 650 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början kommer att redovisas som intäkt under 2023 samt de 52 197 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 30 September 2023 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månadersperiod med start den 1 oktober 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	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-22 075	-17 179	-69 179	-43 253	-67 246
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	25 217 528	25 142 528	25 168 627	22 676 800	23 298 299
Resultat per aktie, SEK	-0,88	-0,68	-2,75	-1,91	-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	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-22 075	-17 179	-69 179	-43 253	-67 246
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	25 217 528	25 142 528	25 168 627	22 676 800	23 298 299
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,88	-0,68	-2,75	-1,91	-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.

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 första nio månader 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.

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.

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 september 2023 uppgick till 81,7 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. För samtliga aktiveringar har avskrivning påbörjats. Värdet provas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Ledningen bedömer verksamhetens prestation utifrån koncernens samlade rörelseresultat vilket är kopplat till den tekniska plattformen. Det innebär att ledningens bedömning är att det endast finns

en kassagenererande enhet/rörelsesegment kopplat till den tekniska plattformen. Nedskrivningsprövning baseras på beräkning av nyttjandevärdet. Dessa beräkningar utgår från uppskattade framtida kassaflöden före skatt baserade på finansiella budgetar och prognoser som godkänts av bolagsledningen.

Kritiska variabler, samt metoden att uppskatta dessa värden, för den sjuåriga prognosperioden beskrivs nedan. Alla väsentliga antaganden bygger på ledningens historiska erfarenheter.

Prognosperiod och långsiktig tillväxt

Prognosperioden är 7 år. Under prognosperioden ligger den genomsnittliga omsättningstillväxten på 43 procent. Kassaflöden bortom 7-årsperioden extrapoleras med en årlig tillväxttakt om 2 procent. Tillväxttakten överstiger inte den långfristiga tillväxttakten för marknaden där koncernen verkar. Prognostiserade rörelsemarginalen år 7 uppgår till 20 procent. Oneflow har använt en sjuårig kassaflödesprognos motiverat av att verksamheten till stora delar fortsatt är i en utvecklingsfas och att de prognostiserade försäljningsintäkterna och rörelseresultaten förväntas komma bortom de närmsta prognosåren.

Tillväxt och marginal

Tillväxttakten i nettoomsättning samt kostnadsutveckling under de fem första åren baseras på historisk erfarenhet av företagets och branschens utveckling, men med beaktande av framåtblickande faktorer.

Diskonteringsfaktor

Diskonteringsfaktorn beräknas som koncernens vägda genomsnittliga kapitalkostnad inklusive riskpremie. De prognostiserade kassaflödena har diskonterats med en diskonteringsränta om 22,0 procent före skatt.

Känslighetsanalys

För den kassagenererande enheten överstiger återvinningsvärdet det redovisade värdet. Företagsledningen bedömer att en rimlig och möjlig förändring i de kritiska variablerna ovan inte skulle ha så stor effekt att de var och en för sig skulle reducera

återvinningsvärdet till ett värde som är lägre än redovisat värde.

Den nedskrivningsprövning som gjordes vid utgången av tredje kvartalet 2023 visade att inget nedskrivningsbehov förelåg.

(KSEK)	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Koncernen 1)					
På balansdagen					
Anskaffningsvärde	136 228	78 535	136 228	78 535	98 674
Ackumulerade avskrivningar	–54 530	–32 075	–54 530	–32 075	–39 454
Utgående redovisat värde	81 698	46 460	81 698	46 460	59 220
Ingående redovisat värde	75 096	46 460	59 220	35 859	35 859
Aktiverat arbete / inköp	12 192	8 736	37 554	16 525	36 664
Avskrivningar	–5 590	–3 146	–15 076	–5 924	–13 303
Redovisat värde	81 698	52 050	81 698	46 460	59 220

1) Koncernen och Moderbolaget är samma

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. För mer information, se Produktnyheter, sidan 3.

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)	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Nettoomsättning föregående period	17 767	11 580	48 766	30 761	43 583
Nettoomsättning nuvarande period	25 580	17 767	71 262	48 766	69 126
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	44,0	53,4	46,1	58,5	58,6

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Nettoomsättning period	25 580	17 767	71 262	48 766	69 126
Kostnad för sålda tjänster	–1 654	–985	–4 563	–2 641	–3 850
Bruttoresultat	23 926	16 782	66 699	46 125	65 276
Bruttomarginal (%)	93,5	94,5	93,6	94,6	94,4

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q3 2023	Q3 2022	Q1–Q3 2023	Q1–Q3 2022	2022
Nettoomsättning	25 580	17 767	71 262	48 766	69 126
Rörelseresultat	–22 736	–16 986	–71 632	–41 328	–65 750
Avskrivningar	7 527	5 192	20 624	14 151	19 796
EBITDA	–15 209	–11 794	–51 008	–27 177	–45 954
EBITDA-marginal (%)	–59,5	–66,4	–71,6	–55,7	–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.
------------------	---	--

Revisors granskningsrapport

Revisors rapport över översiktlig granskning av finansiell delårsinformation i sammandrag (delårsrapport) upprättad i enlighet med IAS 34 och 9 kap. årsredovisningslagen (1995:1554)

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

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Oneflow AB (publ) per 30 september 2023 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna delårsrapport i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Slutsats

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

Stockholm 10 november 2023
Grant Thornton Sweden AB

Daniel Forsgren
Auktoriserad revisor

Oneflow i korthet

Avtalsexperter

Oneflow är en av de ledande leverantörerna av SaaS-avtalsautomatisering på den nordiska marknaden. Vi hjälper företag att växa fortare med färre risker, smidigare arbetsflöden och smartare beslut som leder till snabbare affärer.

Oneflow utvecklar, säljer och implementerar en helhetsplattform för allt som har med avtal att göra, med ett lättanvänt verktyg som möjliggör användning av avtalsdata. Plattformen är lika omtyckt och betrodd av såväl enterprisebolag som startups för dess förmåga att uppnå flow i arbetet, och att få bort friktionen och komplexiteten i en avtalsprocess.

Allt Oneflow gör utgår från bolagets värdeerbjudande: Oneflow sparar tid och pengar genom att riva ner silorna mellan kommunikation, manuella processer och olika system.

Vi strävar efter att göra avtalsprocessen helt smärtfri, för en säker och härligare upplevelse. Utöver att göra betydande besparingar har Oneflow-användare upplevt större kreativ frihet på jobbet, som i sin tur leder till ett lyckligare liv.

Vår hållbara affärsmodell

Oneflow erbjuder en SaaS-applikation med en prenumerationsbaserad prismodell som inte kräver några stora investeringar i förväg. Prisplanerna baseras på de funktioner som ingår i planen, antal användare och tilläggstjänster.

Oneflows go-to-market-strategi är en kombination av outbound- och inboundförsäljning, partnerförsäljning samt

viral försäljning (produktledd tillväxt). En stor del av intäkterna kommer från upselling och cross-selling eftersom Oneflow kan användas av alla avdelningar. Plattformen har funktioner som hjälper företag att strukturera sina avtal och arbetsytor utifrån exempelvis avdelning och enhet.

Det innebär att vi för varje ny kund har potential att öka användarvolymen. Våra kunder hittar ofta ytterligare användningsområden för Oneflow när de väl har börjat använda plattformen.

Vårt uppdrag och vision

Oneflows uppdrag är att flytta företag från friktion till flow och skapa en värld där människor kan bli sitt bästa jag. Vår vision är att bli synonymt med avtal, därav devisen *Say contract, think Oneflow!*

Go-to-market-strategier

Fortsatt innovation och tillväxt för självservice

Oneflow har ända sedan grundandet velat förändra hur avtal skrivs, signeras och hanteras genom att återuppfinna arbetsflödet snarare än att bara återskapa den analoga processen i det digitala rummet. Det var aldrig vår avsikt att skapa ett verktyg för e-signering. E-signering är en insatsvara.

Vi anser att avtal innehåller information som definierar en verksamhet. Avtal är tillgångar, skulder och åtaganden. Vårt mål är att skapa en överlägsen heltäckande produkt som ger innovation som definierar avtalens framtid.

Produktledd tillväxt genom självservice är en av de viktigaste aspekterna i vår plan för



organisk tillväxt. Avtal är själva hjärtat i alla verksamheter och vi anser att alla i hela världen enkelt ska kunna köpa Oneflow i några få steg och på egen hand.

Marknadsföring och nätverksförsäljning

Say contract, think Oneflow! Oneflow anser att varumärket driver efterfrågan. Vi tror på att skapa positiva upplevelser med avtal till användarna för att öka antalet kundförvärv genom kontakter och genom rekommendationer av vårt varumärke och vår produkt.

Vi förbättrar ständigt motparternas upplevelse genom att göra det möjligt för motparterna att direkt skapa ett konto i Oneflow, och genom att visa upp vårt unika värdeerbjudande för gästerna under deras korta besök. Båda strategier har en hög potential för att bli virala och bidra till det vi kallar för nätverksförsäljning.

Samtidigt som vi ökar tillväxten från våra organiska kanaler, fortsätter vi att skala upp tillväxten genom performance marketing och köpta annonsplatser så länge det ger en positiv avkastning (ROI).

Försäljning och partnerskap

Grundpelarna i vår försäljningsstrategi är att landa, utöka och förlänga. Oneflow är inte bara ett försäljnings- eller HR-verktyg. Det är utformat för avtal, för hela organisationen. Vår främsta strategi är att komma in i ett tidigt skede för att sedan utöka användningen i volym räknat, samt expandera till andra avdelningar eller enheter.

I fråga om partnerskap är vårt mål att öka partnerförsäljningen. Vår strategi är att fokusera på och ta steget in i våra strategiska, kommersiella och tekniska partners organisation och deras ekosystem,

samtidigt som vi bygger upp en stark och engagerad partnerkrets.

Expansion till nya marknader

För att kunna uppfylla det ökande globala behovet av molnbaserade applikationer som stödjer automatisering av viktiga uppgifter som exempelvis avtalsprocessen, kommer Oneflow att gå in på nya marknader genom en mix av partnerskap och marknadsföringsstrategier. Vi kommer att öppna kontor med lokala försäljningsteam i kombination med nordisk personal som kan hjälpa till att etablera Oneflow-kulturen.

Det magiska med flow

Vår värld genomgår en enorm digital förvandling. Men avtal är fortfarande hopplöst omoderna – fast i en frustrerande röra av gamla system, papper och pdf:er.

Vi föreställde oss ett bättre avtalsflöde. Ett fritt från friktion som flyter på utan problem. Där avtalsarbete är enkelt, admin obefintligt och där framsteg görs med ett knapptryck. Så vi skapade precis det – smartare avtal och en härligare upplevelse. Som känns som magi.

Från friktion till flow...

Från friktion till flow är själva grundtanken som positionerar Oneflow som det varumärke som hjälper företag att röra sig bort från en värld av gamla system, frustration och distraktion. För att istället fyllas av fokus, energi, frihet och kontroll.

I Oneflows värld är avtalsarbete enkelt, admin obefintligt och framsteg görs med ett knapptryck. Processer går fortare, beslut blir smartare och affärer görs snabbare. Allt är smidigt och så mycket härligare. Det är en upplevelse så bra att det känns som magi.

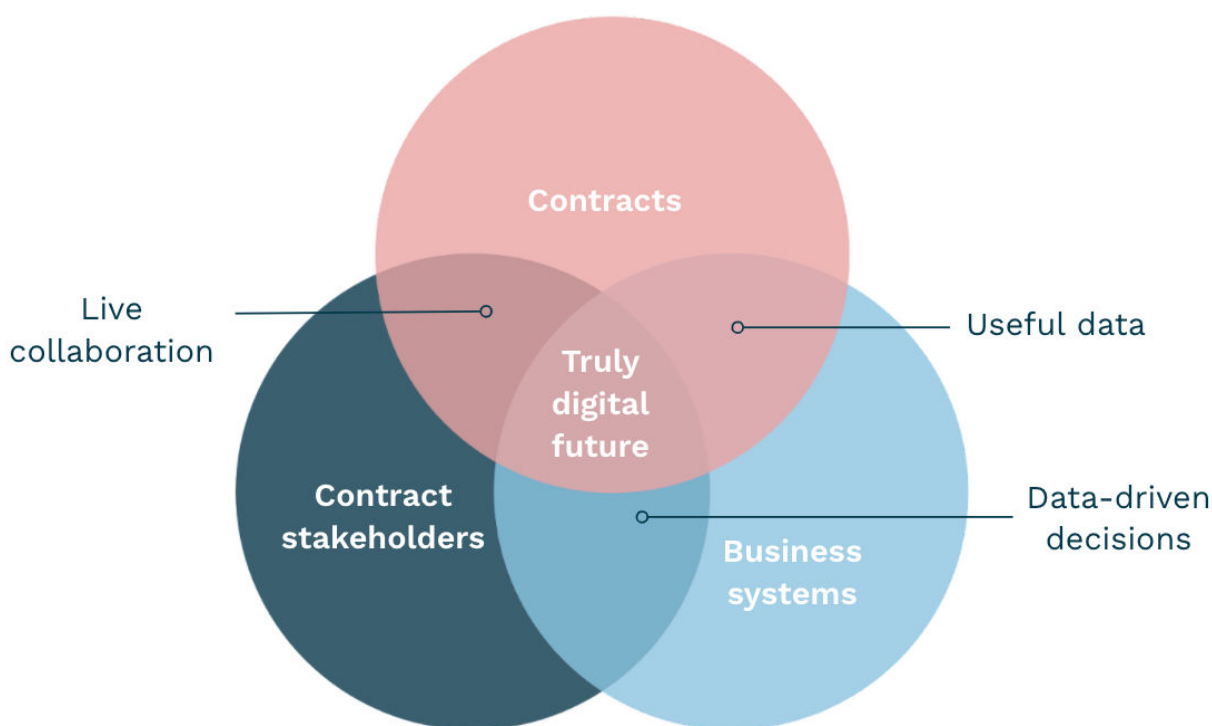


...och en helt digital framtid

Byt ut printade papper, handskrivna signaturer och fysiska arkiv mot helt digitala avtal som är säkra och datadrivna. Så att du får friheten att fokusera på det som betyder mest och kan vara ditt bästa.

Används och älskas av de mest krävande kunderna

Våra kunder sträcker sig från de största globala företagen till enskilda firmor, över branscher och runt om i världen. DHL, Bravida, Tele2, 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.

16 februari 2024

10 april 2024

8 maj 2024

8 maj 2024

Bokslutskommuniké 2023

Årsredovisning 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

