

oneflow³

Bokslutskommuniké

Januari–december 2023



Perioden i sammandrag

Oktober–december 2023

- Nettoomsättningen ökade med 39,5 procent till 28,4 MSEK (20,4). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 33 procent (28) med betalande användare i 40 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -26,5 MSEK (-24,4), motsvarande en rörelsemarginal om -93 procent (-120).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -26,3 MSEK (-24,0).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -1,05 SEK (-0,95) och efter utspädning till -1,05 SEK (-0,95).
- Total ARR YoY ökade med 42,7 procent till 129,3 MSEK (90,6). Net New ARR för fjärde kvartalet ökade med 29,7 procent till 13,2 MSEK (10,1).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -8,6 MSEK (-11,1).
- Totala likvida medel uppgick till 100,6 MSEK (211,7).

Januari–december 2023

- Nettoomsättningen ökade med 44 procent till 99,7 MSEK (69,1). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 30 procent (25) med betalande användare i 40 länder.
- Rörelseresultat, EBIT, uppgick till -98,1 MSEK (-65,8), motsvarande en rörelsemarginal om -98 procent (-95).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -95,5 MSEK (-67,3).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -3,80 SEK (-2,89) och efter utspädning till -3,80 SEK (-2,89).
- Net New ARR ökade under 2023 med 15,6 procent till 38,7 MSEK (33,5).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -52,7 MSEK (-28,9).
- Totala likvida medel uppgick till 100,6 MSEK (211,7).
- I enlighet med styrelsens policy ska ingen utdelning betalas ut.



(MSEK)	Q4 23	Q3 23	Q2 23	Q1 23	Q4 22	Q3 22	Q2 22	Q1 22	Q4 21	Q3 21	Q2 21	Q1 21
Nettoomsättning	28,4	25,6	23,9	21,7	20,4	17,8	16,5	14,5	12,8	11,6	10,3	8,8
Nettoomsättningstillväxt (%)	39,5	44,0	45,5	49,5	58,8	53,4	59,2	64,5	60,3	74,9	65,7	54,3
Repetitiva intäkter	27,2	24,8	23,1	20,8	19,1	17,1	15,9	13,8	12,5	11,1	9,9	8,4
Bruttomarginal (%)	93,7	93,5	93,6	93,7	94,1	94,5	94,5	94,8	96,4	96,4	96,3	96,5
EBITDA	-18,1	-15,2	-18,5	-17,3	-18,8	-11,8	-8,7	-6,7	-5,0	-3,2	-4,3	-5,0
EBITDA-marginal (%)	-63,6	-59,5	-77,2	-79,6	-92,2	-66,4	-52,7	-46,1	-39,2	-27,6	-41,8	-56,9
Rörelseresultat	-26,5	-22,7	-25,4	-23,5	-24,4	-17,0	-13,4	-11,0	-8,9	-6,7	-7,1	-7,6
Rörelsemarginal (%)	-93,2	-88,9	-105,9	-108,2	-120,0	-95,6	-81,3	-75,4	-70,0	-57,6	-69,1	-85,5
ARR, Annual Recurring Revenue	129,3	116,2	110,8	99,6	90,6	80,5	74,7	65,7	57,1	50,1	45,1	38,1
ARR tillväxt (%)	42,7	44,4	48,4	51,6	58,7	60,6	65,6	72,5	74,0	80,5	78,3	65,8
NNARR, Net New ARR	13,2	5,4	11,3	9,0	10,1	5,8	9,0	8,6	7,0	5,0	7,0	5,3
NNARR tillväxt (%)	29,7	-7,0	25,0	4,3	45,1	15,3	28,0	63,6	38,2	102,9	201,9	177,0

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 29-32.



Kommentar från VD:n

Att slå rekord börjar bli en vana



Oneflow fortsatte att leverera starka försäljningssiffror under det sista kvartalet 2023. ARR ökade med 13,2 MSEK under kvartalet, vilket är högsta ökningen hitintills, och slutade året på totalt 129,3 MSEK. Detta motsvarar en tillväxt jämfört med föregående år på 43 procent.

Under hösten, och särskilt under fjärde kvartalet 2023, tog vi det strategiska beslutet att minska vår personalstyrka för att ytterligare förbättra effektiviteten och optimera organisationen. Denna justering påverkade cirka 5 procent av vår personalstyrka. Vissa av de anställda som berörts av redueringen är under uppsägningstid och kommer att kompenseras under de första månaderna 2024. Alla kostnader kopplade till uppsägningarna har allokerats till räkenskapsåret 2023, vilket resulterar i en engångskostnad på 1,2 MSEK under fjärde kvartalet.

Fjärde kvartalets EBIT landade på -26,5 MSEK, inklusive engångskostnader nämnd ovan, vilket är i linje med våra interna prognoser. Under första kvartalet 2024 och framåt kommer vi att se en förbättring av EBIT kvartal för kvartal. Med befintlig ARR, nuvarande tillväxttakt och oförändrad kostnadsbas under 2024, kommer vi att behålla kassan på en komfortabel nivå samt fokusera på att styra bolaget mot lönsamhet.

Vi har sett en liten förbättring av gross retention rate under 2023 och avslutar året på 91,1 procent. Vi förväntar oss en fortsatt förbättring framöver. Net retention rate ligger på en sund nivå om 110,2 procent, detta trots ett hårt tryck från kunder som minskar sina organisationer. Vår förväntan är att net retention rate kommer att förbättras i takt med att marknaden återhämtar sig..

Oneflow erbjuder en kritisk produkt som minskar kostnader och ökar produktiviteten, vilket ger en hög avkastning på investeringen. Vi kommer aldrig att äventyra vår finansiella ställning utan strävar alltid efter att fatta sunda långsiktiga affärsbeslut. Vi upprätthåller våra finansiella mål att nå en ARR på 500 MSEK och en EBIT-marginal på 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 har infört möjligheten att **låsa mallinställningarna för signering- och leveransmetoder**, vilket ger användare som skapar mallar större kontroll över hur avtalen skickas av deras team. Med den här uppdateringen kan användare se till att utvalda signerings- och leveransmetoder sparas för vissa mallar - eller att avtal inte skickas ut utan de lämpliga säkerhetsåtgärder som krävs av företaget.
- Användare kan **spåra om motparten har laddat ner** avtalet. Detta kommer att visas i revisionshistoriken och kan hjälpa användarna att bättre förstå hur motparten interagerar med dokumentet.
- Användare har nu möjlighet att **ta bort organisatörer** från signerade och avvisade avtal så att organisatörerna bara får nödvändiga uppdateringar medan användarna är borta, stänger av meddelanden när användarna är tillbaka.
- Vi har ändrat **ämnesraden** för användare som får e-postmeddelanden om status på avtalet så att dokumentnamnet visas istället för motpartsnamnet. Detta gäller endast avtalets ägare för att hjälpa dem att bättre hålla reda på vilka avtal som är vilka. Motparter kommer fortfarande att se den anpassade ämnesraden som avsändaren skapar.
- Vi har ändrat **utformningen av vår inställningsflik** för att göra det lättare för användarna att hitta de inställningar som de vill använda.
- **Hubspot-användare kan lägga till bilagor** till sina avtal direkt från deals, företag och kontakter i HubSpot. Oneflows produkttabeller kommer alltid att återspegla sekvensen av artiklar i HubSpot, vilket upprätthåller konsistensen när avtalet skapas.
- För Zapier-användare är det möjligt att lägga till produkter och tjänster i Oneflow-avtalet med hjälp av vår **nya Zapier-actions**. Användare kan också skapa anpassade actions ovanpå fördefinierade actions för att anpassa avtalsflöden så att de passar deras exakta behov.
- Så snart en användare gör en ändring i ett utkast i **Microsoft 365** kommer de att meddelas i Oneflow-tillägget med möjlighet att flytta ändringen till Oneflow-avtalet innan det har signerats. Word- och PowerPoint-dokument som lagras i SharePoint kan också omvandlas till signerbara dokument.
- Vi har gjort det möjligt att skapa avtal direkt från företag och personer och ha **flera avtal på samma affär i Pipedrive**, samtidigt som vi sömlöst överför produktrabatter och skatter till avtalet.



- **I SuperOffice kan användare automatiskt spara avtalen som PDF-filer** - vilket gör det enkelt att spåra avtalen.
- **HiBob-användare kan använda anpassade datafält** i avtalsmallar som automatiskt överförs till en medarbetarprofil, vilket gör det ännu enklare för användarna att säkerställa att rätt information finns i HiBob.

Händelser efter rapportperioden

- Vi har börjat betatesta **anpassade kontobehörigheter**. Detta ger kunderna möjlighet att välja vilka användare som ska ha tillgång till enskilda administratörsverktyg, vilket gör att företag kan delegera specifika administratörsuppgifter samtidigt som känsliga data och processer skyddas genom att tillgången begränsas till endast de som behöver den.
- Vi har börjat betatesta **en ny workspace-administratör roll** som ger användare administratörsåtkomst på workspacenivå. Detta kommer att göra det betydligt enklare för företag att hantera åtkomsthantering och samtidigt upprätthålla säkerheten.



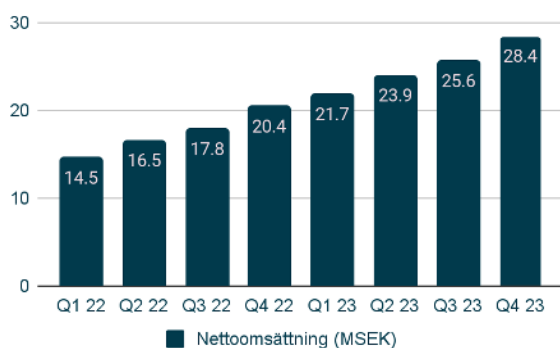
Oneflow i sammandrag

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

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under fjärde kvartalet uppgick till 28,4 MSEK (20,4), vilket motsvarar en tillväxt på 40 procent (59) jämfört med fjärde kvartalet föregående år.

Nettoomsättningen under 2023 uppgick till 99,7 MSEK (69,1), vilket motsvarar en tillväxt på 44 procent (59) jämfört med föregående år.



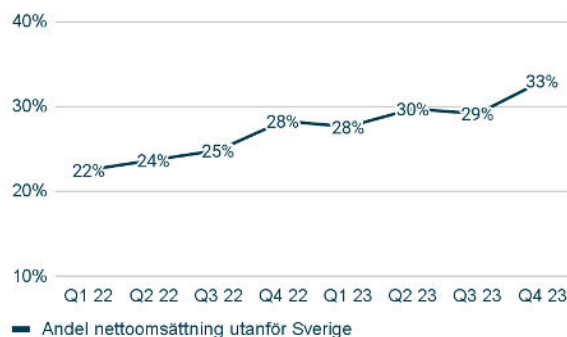
Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 96 procent (94) av nettoomsättningen under fjärde kvartalet. Under 2023 stod återkommande intäkter hänförliga till programvara för 96 procent (95) av nettoomsättningen. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

Oneflows tillvägagångssätt är att alltid prioritera "ARR först", och vi erbjuder endast enstaka professionella tjänster när vi tror att de kommer att förbättra kundens integration och användning. Förhållandet mellan ARR och nettointäkter låg på en solid nivå om 130 procent (131) under 2023. 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.

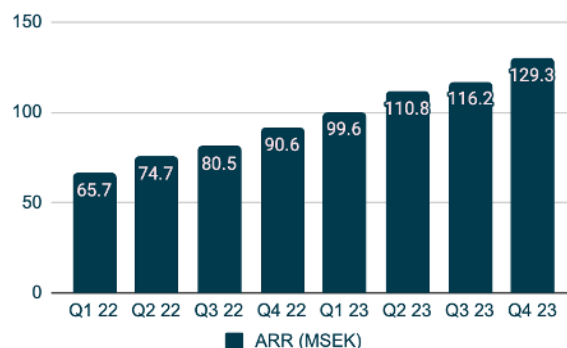
Andelen nettoomsättning utanför Sverige fortsatte att växa under fjärde kvartalet och slutade på 33 procent (28) och 30 procent (25) under helåret.

I nuläget har vi betalande användare i 40 (31) länder.

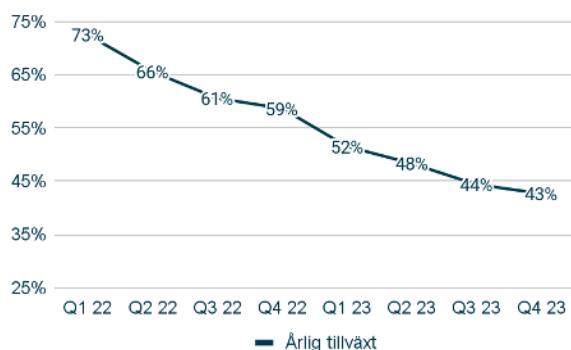


ARR

Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid årets utgång till 129,3 MSEK (90,6), en tillväxt på 42,7 procent jämfört med föregående år.

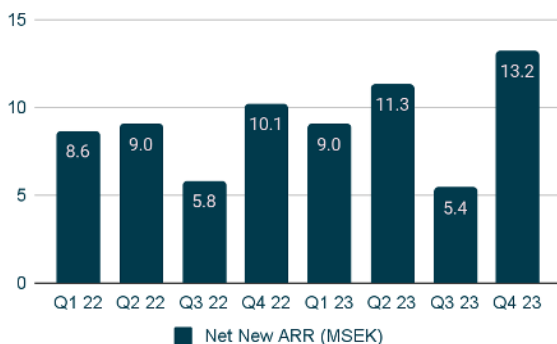


ARR-tillväxten har alltid varit hög och vi förväntar oss att fortsätta med en stark tillväxt i framtiden.

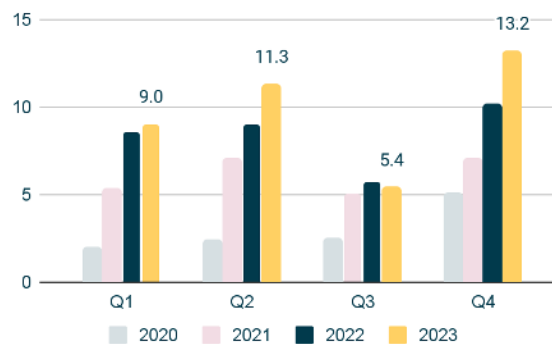


Net New ARR slutade på 13,2 MSEK (10,1) för fjärde kvartalet, den högsta siffran hittills för ett kvartal, med en uppgång om 29,7 procent jämfört med samma kvartal föregående år.

Net New ARR uppgick till 38,7 MSEK (33,5) under 2023, en ökning med 15,6 procent jämfört med föregående år.



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



Revenue retention

Gross Retention Rate uppgick till 91 procent (92) för fjärde kvartalet 2023 och genomsnittet för året uppgick till 91 procent (93). Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.



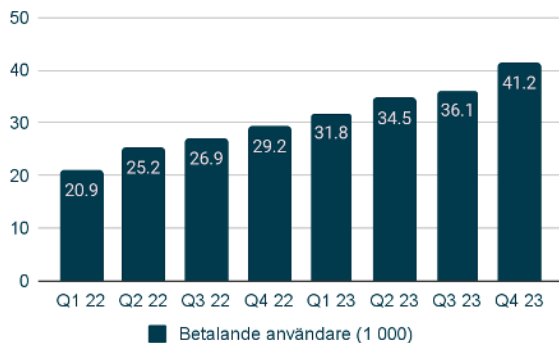
Net Retention Rate avslutade fjärde kvartalet på 110 procent (114). Genomsnittet för 2023 låg på 112 procent (118). Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

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

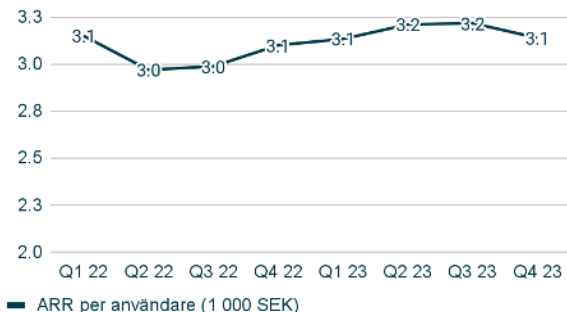


Användare

Antalet betalande användare uppgick till 41,2 tusen (29,2) vid årets utgång, en uppgång med 41 procent jämfört med föregående år.



Genomsnittlig ARR per (betalande) användare uppgick till 3,1 KSEK (3,1) under 2023.



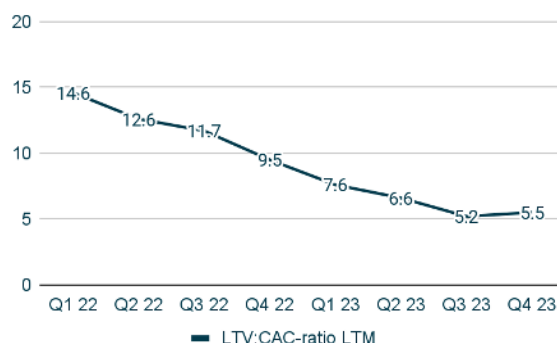
LTV:CAC

Förhållandet mellan LTV:CAC LTM (Lifetime value:customer acquisition cost, Last Twelve Months) avslutade fjärde kvartalet på 5,5 (9,5). För varje krona vi investerar i nykundsförsäljning får vi cirka 6 kronor tillbaka. Förhållandet mellan LTV:CAC var 6,2 under 2023, en minskning från 12,1 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.

År 2023 har ägnats åt att få de nya teamen fullt operativa och öka försäljningen. Under året har vi framgångsrikt stängt flera betydande affärer utanför Norden.



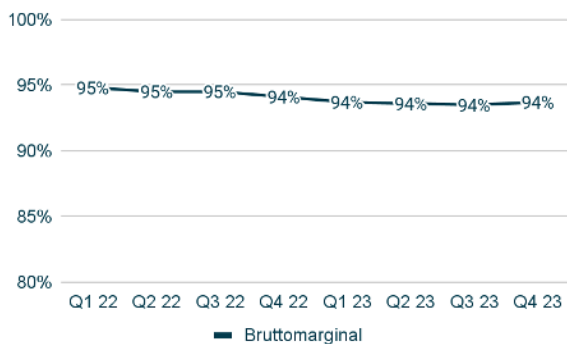
Vid beräkningen av livstidsvärde (LTV) har vi för enkelhets skull inte inkluderat några tillväxtantaganden i genomsnittliga intäkter per konto framöver. Det är självklart inte korrekt eftersom Net Retention Rate alltid har varit och förväntas förbli ett positivt och starkt nyckeltal framöver. Livstidsvärdet (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 94 procent (94) för fjärde kvartalet 2023. Bruttomarginalen för 2023 uppgick till 94 procent (94). Den högsta kostnaden för sålda tjänster avser försäljningsprovision till partners. Kostnader för hosting ingår även i kostnaden för sålda tjänster.

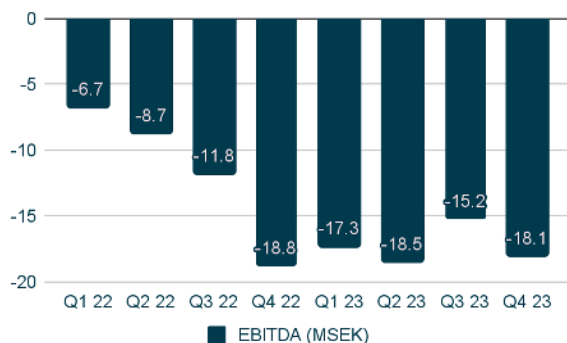




EBITDA

EBITDA för fjärde kvartalet uppgick till -18,1 MSEK (-18,8), med en EBITDA-marginal på -64 procent (-92).

EBITDA för 2023 uppgick till -69,1 MSEK (-46,0), med en EBITDA-marginal på -69 procent (-67).



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

De ökade rörelsekostnaderna under 2023 jämfört med föregående år förklaras även av

bolagets investeringar i tillväxt på nya marknader i Storbritannien, Frankrike och Nederländerna. Den största delen av dessa rörelsekostnader utgörs av personalkostnader.

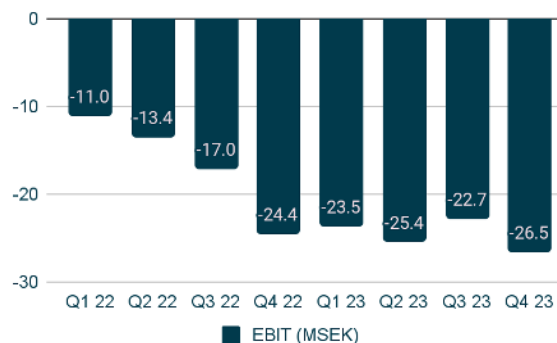
Under kvartalet har bolaget även haft utgifter av engångskaraktär kopplat till reducering av personalstyrkan.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för fjärde kvartalet uppgick till -26,5 MSEK (-24,4), med en rörelsemarginal på -93 procent (-120).

Rörelseresultatet för 2023, EBIT, uppgick till -98,1 MSEK (-65,8), med en rörelsemarginal på -98 procent (-95).

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



Kassaflöde och investeringar

Under fjärde kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -8,6 MSEK (-11,1).

Under 2023 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -52,7 MSEK (-28,9). Förändringen mot föregående år förklaras av lägre rörelseresultat men



påverkas även positivt av förskottsbetalningar från kunder.

Under fjärde kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,1 MSEK (-0,3), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till -11,9 MSEK (-10,7) och utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.

Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till 0,0 MSEK (-0,3) och utgjordes av depositioner för nya kontor på nya marknader utanför Norden.

Under 2023 uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -1,7 MSEK (-1,9), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar, som utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen, uppgick till -49,5 MSEK (-36,7) under 2023.

Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick under 2023 till -1,1 MSEK (-0,9) och utgjordes av depositioner för nya kontor på nya marknader utanför Norden.

Under fjärde kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -6,2 MSEK (-3,9) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -1,8 MSEK (-1,4).

Under 2023 uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -21,2 MSEK (-13,3) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -6,3 MSEK (-5,5).

Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 137,0 MSEK (230,6) vid utgången av 2023.

Under fjärde kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -1,7 MSEK (-1,6).

Under 2023 uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -5,9 MSEK (244,8).

Likvida medel uppgick till 100,6 MSEK (211,7) vid årets utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -90,0 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 Oneflows 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 171 anställda (155) vid årets utgång. Medelantal anställda uppgick under perioden till 165 (148). Under 2023 uppgick medelantal anställda till 161 (122).

Utöver det hade bolaget ett team av 25 utvecklare (20) i Sri Lanka vid utgången av året. Utifrån ett juridiskt perspektiv är de konsulter. Däremot betraktas de och behandlas som vanliga medarbetare hos Oneflow och modellen med konsulter är till för att underlätta administrationen.

Moderbolaget

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

Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det fjärde kvartalet 2023 till -26,9 MSEK (-23,8). Rörelseresultatet under 2023 uppgick till -100,3 MSEK (-67,1).

Likvida medel uppgick till 99,6 MSEK (210,1).

Per 31 december 2023 inkluderar bundet eget kapital fond för utvecklingskostnader om 87,5 MSEK (59,2).

Övriga händelser under rapportperioden

Inga väsentliga händelser har ägt rum under rapportperioden.

Övriga händelser efter rapportperioden

Inga väsentliga händelser har ägt rum under rapportperioden.

Framåtriktad information

Den här rapporten kan innehålla framåtriktad information baserad på ledningens aktuella förväntningar. Även om ledningen är av uppfattningen att de förväntningar som uttrycks i sådan framåtriktad information är rimliga finns det inga garantier för att förväntningarna är korrekta. Följaktligen kan framtida resultat skilja sig betydligt från den framåtriktade informationen, bland annat beroende på förändrade marknadsvillkor för Oneflows produkter och mer generella förändringar av ekonomiska, marknadsmässiga och konkurrensrelaterade villkor, förändringar av lagkrav eller andra politiska beslut samt valutakursfluktuationer.

Kommande rapportdatum

- 10 april 2024: Årsredovisning 2023
- 8 maj 2024: Delårsrapport Kv1 2024
- 8 maj 2024: Ordinarie bolagsstämma
- 16 augusti 2024: Delårsrapport Kv2 2024
- 8 november 2024: Delårsrapport Kv3 2024
- 14 februari 2025: Bokslutskommuniké 2024

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, 16 februari 2024

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

	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Finansiella nyckeltal definierade i enlighet med IFRS				
Nettoomsättning (MSEK)	28,4	20,4	99,7	69,1
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	-26,5	-24,4	-98,1	-65,8
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	-93,2	-120,0	-98,4	-95,1
Resultat per aktie, före utspädning	-1,05	-0,95	-3,80	-2,89
Resultat per aktie, efter utspädning	-1,05	-0,95	-3,80	-2,89
Alternativa finansiella nyckeltal				
Nettoomsättningstillväxt (%)	39,5	58,8	44,2	58,6
Repetitiva intäkter	27,2	19,1	95,9	65,9
Bruttoresultat (MSEK)	26,6	19,2	93,3	65,3
Bruttomarginal (%)	93,7	94,1	93,6	94,4
EBITDA (MSEK)	-18,1	-18,8	-69,1	-46,0
EBITDA-marginal (%)	-63,6	-92,2	-69,3	-66,5
Medelantal anställda (RTM)	165	148	161	122
Antal anställda vid periodens slut	171	155	171	155
Alternativa operationella nyckeltal				
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	129,3	90,6	129,3	90,6
ARR tillväxt (%)	42,7	58,7	42,7	58,7
ARR / Nettoomsättning (%)	130,0	131,1	130,0	131,1
NNARR, Net New ARR (MSEK)	13,2	10,1	38,7	33,5
NNARR tillväxt (%)	29,7	45,1	15,6	38,0
Betalande användare (i tusental)	41,2	29,2	41,2	29,2
ARPU, Annual Revenue Per User (KSEK)	3,1	3,1	3,2	3,1
GRR, Gross Retention Rate (%)	91,1	91,6	90,8	93,1
NRR, Net Retention Rate (%)	110,2	114,4	111,9	117,5
LTV:CAC-ratio LTM	5,5	9,5	6,2	12,1

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 30-33.



Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Nettoomsättning	4	28 404	20 360	99 666	69 126
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 123	7 663	36 147	27 526
Övriga intäkter		295	33	835	53
Summa rörelsens intäkter		37 822	28 056	136 648	96 705
<i>Rörelsens kostnader</i>					
Ersättningar till anställda		-40 904	-33 534	-152 778	-107 338
Avskrivningar	7	-8 426	-5 645	-29 050	-19 796
Övriga kostnader		-14 977	-13 299	-52 937	-35 321
Summa rörelsens kostnader		-64 307	-52 478	-234 765	-162 455
Rörelseresultat		-26 485	-24 422	-98 117	-65 750
Finansiella poster		197	463	3 022	-1 369
Resultat efter finansiella poster		-26 288	-23 959	-95 095	-67 119
Skatt på årets resultat		-59	-61	-416	-173
Årets resultat		-26 347	-24 020	-95 511	-67 292
Resultat hänförligt till:					
Moderföretagets aktieägare		-26 347	-24 020	-95 511	-67 292
		-26 347	-24 020	-95 511	-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		-1,05	-0,95	-3,80	-2,89
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		-1,05	-0,95	-3,80	-2,89



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Årets resultat		-26 347	-24 020	-95 511	-67 292
Poster som kan återföras till resultaträkningen:					
Omräkningsdifferenser		-73	15	-88	46
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-73	15	-88	46
Årets totalresultat		-26 420	-24 005	-95 599	-67 246
Årets totalresultat hänförligt till:					
Moderföretagets aktieägare		-26 420	-24 005	-95 599	-67 246



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2023	2022
TILLGÅNGAR			
Balanserade utvecklingsutgifter	7	87 382	58 882
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	103	338
Nyttjanderättstillgångar		14 267	10 151
Materiella anläggningstillgångar		3 100	2 831
Övriga finansiella anläggningstillgångar		3 009	1 914
Summa anläggningstillgångar		107 861	74 116
Kundfordringar		24 771	15 385
Avtalstillgångar		904	363
Skattefordringar		663	453
Övriga kortfristiga fordringar		2 229	1 360
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		8 594	6 481
Likvida medel		100 603	211 651
Summa omsättningstillgångar		137 764	235 693
Summa tillgångar		245 625	309 809
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		136 923	230 607
Summa eget kapital		136 923	230 607
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Långfristiga leasingskulder		8 135	4 491
Uppskjutna skatteskulder		192	167
Summa långfristiga skulder		8 327	4 658
Kortfristiga skulder			
Kortfristiga leasingskulder		5 480	4 851
Leverantörsskulder		8 174	5 365
Avtalsskulder		61 667	44 260
Övriga kortfristiga skulder		10 914	9 712
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		14 140	10 356
Summa kortfristiga skulder		100 375	74 544
Summa eget kapital och skulder		245 625	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				-95 511	-95 511
Övrigt totalresultat för perioden				-88	-88
Summa totalresultat		754	349 904	-215 650	135 008
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	1 395	-	1 395
Inlösen av optioner		2	-	-	2
Teckningsoptioner	5	-	518	-	518
Summa transaktioner med aktieägare		2	1 913	-	1 915
Utgående balans per 31 december 2023		756	351 817	-215 650	136 923
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	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		-26 485	-24 422	-98 117	-65 750
Ej kassaflödespåverkade poster		8 725	6 326	30 445	22 358
Erhållen ränta		3 677	604	4 274	742
Betald ränta		-17	-4	-28	-1 480
Betalda inkomstskatter		-242	-151	-1 062	-307
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		-14 342	-17 647	-64 488	-44 437
Summa förändring av rörelsekapital		5 787	6 558	11 759	15 544
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-8 555	-11 089	-52 729	-28 893
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		-11 937	-10 685	-49 491	-36 664
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		-80	-250	-1 730	-1 893
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		26	-331	-1 095	-914
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-11 991	-11 266	-52 316	-39 471
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
Nyemission		-	-	-	307 376
Kostnader för nyemission		-	-	-	-23 950
Inbet av optionspremier		-	-	520	-
Amortering av leaseskulder		-1 656	-1 592	-6 474	-5 946
Amortering av lån		-	-	-	-32 695
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-1 656	-1 592	-5 954	244 785
Summa kassaflöde		-22 202	-23 947	-110 999	176 421
Minskning/ökning av likvida medel					
Likvida medel vid periodens början		122 941	235 617	211 651	35 212
Kursdifferens i likvida medel		-135	-19	-49	18
Likvida medel vid årets slut		100 603	211 651	100 603	211 651



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Nettoomsättning	4	28 398	20 281	99 502	68 810
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 123	7 663	36 147	27 526
Övriga intäkter		121	33	486	53
Summa rörelsens intäkter		37 642	27 977	136 135	96 389
<i>Rörelsens kostnader</i>					
Kostnad för ersättningar till anställda		-33 331	-27 085	- 121 142	-92 474
Avskrivningar		-6 506	-4 187	- 22 545	-14 263
Övriga kostnader		-24 671	-20 547	- 92 731	-56 734
Summa rörelsens kostnader		-64 508	-51 819	-236 418	-163 471
Rörelseresultat		-26 866	-23 842	-100 283	-67 082
Finansiella poster		552	598	3 706	-737
Resultat efter finansiella poster		-26 314	-23 244	-96 577	-67 819
Resultat före skatt		-26 314	-23 244	-96 577	-67 819
Inkomstskatt		-15	-11	-53	-37
Årets resultat		-26 329	-23 255	-96 630	-67 856

Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Periodens resultat		-26 329	-23 255	-96 630	-67 856
Övrigt totalresultat					
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-	-	-	-
Periodens totalresultat		-26 329	-23 255	-96 630	-67 856
Periodens totalresultat hänförligt till:					
Moderbolagets aktieägare		-26 329	-23 255	-96 630	-67 856



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2023	2022
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella tillgångar	7	87 382	58 882
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	102	338
Materiella anläggningstillgångar		2 499	2 547
Andelar i dotterföretag		45	45
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 164	1 164
Summa anläggningstillgångar		91 192	62 976
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar		24 771	15 385
Fordringar koncernföretag		463	-
Skattefordringar		893	615
Övriga kortfristiga fordringar		877	551
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		8 973	7 473
Likvida medel		99 609	210 072
Summa omsättningstillgångar		135 586	234 096
Summa tillgångar		226 778	297 072
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital		135 491	230 193
Summa eget kapital		135 491	230 193
SKULDER			
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		7 667	4 881
Skulder till koncernföretag		-	388
Övriga skulder		10 186	9 073
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		73 434	52 537
Summa kortfristiga skulder		91 287	66 879
Summa eget kapital och skulder		226 778	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. Koncernen har 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 december 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 2023 uppgick till -95,5 MSEK (-67,3). 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. Bolaget har under året vidtagit åtgärder för att säkra den finansiella ställningen genom att reducera kostnadsbasen. Under årets sista kvartal valde bolaget att minska personalstyrkan för att sänka kostnaderna och öka effektiviteten i bolaget.



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, hög inflation och osäkert konjunkturläge har drastiskt förändrat omvärldsläget under senaste året. Oneflows verksamhet har

mycket begränsad exponering mot Ukraina, Ryssland och Israel 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 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. Intäkter

(KSEK)	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Koncern				
Abonnemangsinntäkter	27 213	19 126	95 915	65 865
Engångsinntäkter	1 191	1 234	3 751	3 261
Summa	28 404	20 360	99 666	69 126
Moderbolag				
Abonnemangsinntäkter	27 213	19 126	95 915	65 865
Engångsinntäkter	1 185	1 155	3 587	2 945
Summa	28 398	20 281	99 502	68 810



Intäkter Sverige och övriga länder

(KSEK)	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Koncern				
Sverige	18 939	14 615	69 670	51 818
Norge	3 612	2 709	13 044	9 362
Övriga länder	5 853	3 036	16 952	7 946
Summa	28 404	20 360	99 666	69 126
Moderbolag				
Sverige	18 939	14 615	69 670	51 818
Norge	3 612	2 709	12 888	9 362
Övriga länder	5 847	2 957	16 944	7 630
Summa	28 398	20 281	99 502	68 810

Kontraktbalanser

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

(KSEK)	2023	2022
Koncern		
Avtalstillgångar	904	363
Avtalsskulder	61 667	44 260
Moderbolag		
Avtalstillgångar	904	363
Avtalsskulder	61 667	44 260

Avtalstillgångar hänför sig i första hand till koncernens rätt till ersättning för utfört men ej fakturerat arbete vid balansdagen utförda tjänster. Det finns inga nedskrivningar i avtalstillgångar per 31 december 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 har redovisats som intäkt under 2023 samt de 61 667 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 31 december 2023 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månaders period med start den 1 januari 2024.

5. Resultat per aktie

Före utspädning

Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att det resultat som är hänförligt till moderbolagets aktieägare divideras med ett vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier.

Före utspädning	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-26 420	-24 005	-95 599	-67 246
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	25 217 528	25 142 528	25 180 953	23 298 299
Resultat per aktie, SEK	-1,05	-0,95	-3,80	-2,89

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



Efter utspädning

För beräkning av resultat per aktie efter utspädning justeras det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier för utspädningseffekten av samtliga potentiella stamaktier. Eftersom koncernen visar ett negativt resultat ger potentiella stamaktier inte upphov till utspädning.

Efter utspädning	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-26 420	-24 005	-95 599	-67 246
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	25 217 528	25 142 528	25 180 953	23 298 299
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-1,05	-0,95	-3,80	-2,89

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

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 året 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 31 december 2023 uppgick till 87,5 MSEK (59,2). Immateriella tillgångar som nyttjas skrivs av över fem år. För samtliga aktiveringar har avskrivning påbörjats. Värdet prövas 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 2023 visade att inget nedskrivningsbehov förelåg.



(KSEK)	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Koncernen 1)				
På balansdagen				
Anskaffningsvärde	148 165	98 674	148 165	98 674
Akkumulerade avskrivningar	-60 680	-39 454	-60 680	-39 454
Utgående redovisat värde	87 485	59 220	87 485	59 220
Ingående redovisat värde	81 698	52 432	59 220	35 859
Aktiverat arbete / inköp	11 937	10 685	49 491	36 664
Avskrivningar	-6 150	-3 897	-21 226	-13 303
Redovisat värde	87 485	59 220	87 485	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 3-4.



Definitioner av nyckeltal

Definitioner av alternativa finansiella nyckeltal

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

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

Avstämningstabeller för alternativa finansiella nyckeltal

Avstämning nettoomsättningstillväxt (KSEK)	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Nettoomsättning föregående period	20 360	12 822	69 126	43 583
Nettoomsättning nuvarande period	28 404	20 360	99 666	69 126
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	39,5	58,8	44,2	58,6

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Nettoomsättning period	28 404	20 360	99 666	69 126
Kostnad för sålda tjänster	-1 781	-1 209	-6 344	-3 850
Bruttoresultat	26 623	19 151	93 322	65 276
Bruttomarginal (%)	93,7	94,1	93,6	94,4

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q4 2023	Q4 2022	2023	2022
Nettoomsättning	28 404	20 360	99 666	69 126
Rörelseresultat	-26 485	-24 422	-98 117	-65 750
Avskrivningar	8 426	5 645	29 050	19 796
EBITDA	-18 059	-18 777	-69 067	-45 954
EBITDA-marginal (%)	-63,6	-92,2	-69,3	-66,5



Definitioner av alternativa operationella nyckeltal

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



LTV:CAC ratio, x	<p>Kundens livstidsvärde beräknas genom att dividera periodens ARR med antal kunder, multiplicera resultatet med kundrelationens estimerade längd beräknad från periodens kundbortfall, och sedan multiplicera resultatet med bruttomarginalen för perioden. Kundanskaffningskostnaden beräknas genom att dividera nya kundanskaffningskostnader inom försäljning och marknadsföring med antal nya kunder som adderats för perioden. I beräkningen av kundlivstids- värdet ingår inte framtida expansionsförsäljning.</p>	<p>Indikerar Bolagets inneboende lönsamhet för en ny kund över tid samt om det är ekonomiskt försvarbart att göra investeringar relaterade till anskaffningen av nya kunder.</p>
------------------	---	--

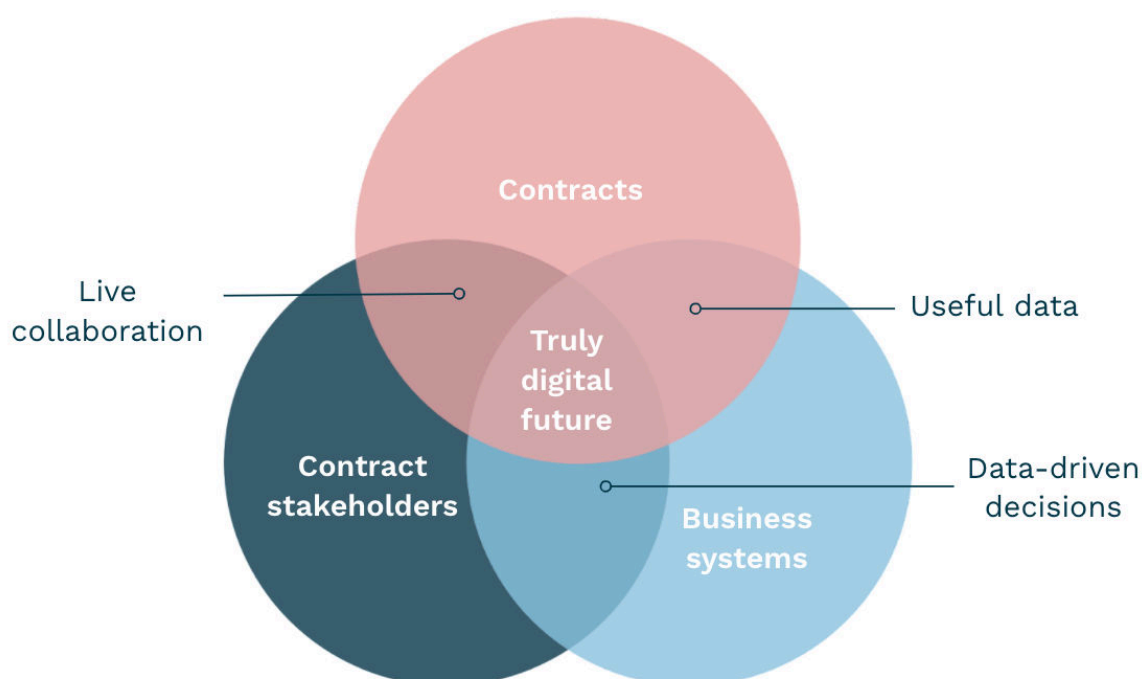
Oneflow i korthet

Avtalsexperter

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

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.



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

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, 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 april 2024

8 maj 2024

8 maj 2024

16 augusti 2024

8 november 2024

14 februari 2025

Årsredovisning 2023

Delårsrapport Kv1 2024

Ordinarie bolagsstämma

Delårsrapport Kv2 2024

Delårsrapport Kv3 2024

Bokslutkommuniké 2024

Oneflow AB

Org.nr. 556903-2989

oneflow.se | +46 8 517 297 70

Gävlegatan 12 A | 113 30 Stockholm

