

oneflow

Delårsrapport

January–juni 2024



Perioden i sammandrag

April-juni 2024

- Nettoomsättningen ökade med 36 procent till 32,5 MSEK (23,9). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 35 procent (30) med betalande användare i 34 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -24,5 MSEK (-25,4), motsvarande en rörelsemarginal om -76 procent (-106).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -24,6 MSEK (-24,4).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,96 SEK (-0,97) och efter utspädning till -0,96 SEK (-0,97).
- Total ARR YoY ökade med 37 procent till 152,0 MSEK (110,8). Net New ARR för årets andra kvartal ökade med 1,3 procent till 11,4 MSEK (11,3).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -8,9 MSEK (-15,3).
- Totala likvida medel uppgick till 54,0 MSEK (156,5).

January-juni 2024

- Nettoomsättningen ökade med 39 procent till 63,3 MSEK (45,7). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 34 procent (29) med betalande användare i 34 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -46,0 MSEK (-48,9), motsvarande en rörelsemarginal om -73 procent (-107).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -45,9 MSEK (-47,1).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -1,82 SEK (-1,87) och efter utspädning till -1,82 SEK (-1,87).
- Total ARR YoY ökade med 37 procent till 152,0 MSEK (110,8). Net New ARR för årets första halvår ökade med 12 procent till 22,6 MSEK (20,2).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -16,4 MSEK (-24,6).
- Totala likvida medel uppgick till 54,0 MSEK (156,5).





(MSEK)	Q2 24	Q1 24	Q4 23	Q3 23	Q2 23	Q1 23	Q4 22	Q3 22	Q2 22	Q1 22	Q4 21	Q3 21
Nettoomsättning	32,5	30,8	28,4	25,6	23,9	21,7	20,4	17,8	16,5	14,5	12,8	11,6
Nettoomsättningstillväxt (%)	35,7	41,6	39,5	44,0	45,5	49,5	58,8	53,4	59,2	64,5	60,3	74,9
Repetitiva intäkter	32,0	30,3	27,2	24,8	23,1	20,8	19,1	17,1	15,9	13,8	12,5	11,1
Bruttomarginal (%)	94,0	95,1	93,7	93,5	93,6	93,7	94,1	94,5	94,5	94,8	96,4	96,4
EBITDA	-15,6	-13,1	-18,1	-15,2	-18,5	-17,3	-18,8	-11,8	-8,7	-6,7	-5,0	-3,2
EBITDA-marginal (%)	-47,9	-42,5	-63,6	-59,5	-77,2	-79,6	-92,2	-66,4	-52,7	-46,1	-39,2	-27,6
Rörelseresultat	-24,5	-21,5	-26,5	-22,7	-25,4	-23,5	-24,4	-17,0	-13,4	-11,0	-8,9	-6,7
Rörelsemarginal (%)	-75,6	-69,8	-93,2	-88,9	-105,9	-108,2	-120,0	-95,6	-81,3	-75,4	-70,0	-57,6
ARR, Annual Recurring Revenue	152,0	140,6	129,3	116,2	110,8	99,6	90,6	80,5	74,7	65,7	57,1	50,1
ARR tillväxt (%)	37,1	40,6	42,7	44,4	48,4	51,6	58,7	60,6	65,6	72,5	74,0	80,5
NNARR, Net New ARR	11,4	11,2	13,2	5,4	11,3	9,0	10,1	5,8	9,0	8,6	7,0	5,0
NNARR tillväxt (%)	1,3	25,4	29,7	-7,0	25,0	4,3	45,1	15,3	28,0	63,6	38,2	102,9

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 30–32.

Kommentar från VD:n

Konkurrensfördel inom contract intelligence



Oneflow fortsatte att leverera starka försäljningssiffror under det andra kvartalet 2024. ARR ökade med 11,4 MSEK och uppgick till 152,0 MSEK, vilket motsvarar en tillväxt på 37 procent jämfört med samma period föregående år.

I juni 2024 erhöll Oneflow ISO 9001-, 14001- och 27001-certifieringar, vilket understryker vårt åtagande att upprätthålla högsta standarderna i allt vi gör. ISO-certifikaten kommer att öppna nya marknader och göra Oneflow ännu mer attraktivt, särskilt för stora företag och den offentliga sektorn i hela Europa.

AI utvecklas snabbt, snabbare än de flesta av oss förutspådde för bara 1-2 år sedan. För att fortsätta driva innovation inom contract intelligence, fattade Oneflow ett strategiskt beslut att utöka vår AI-strategi genom att ingå ett partnerskap med ett juridiskt AI-bolag under andra kvartalet i år. Detta har gjort det möjligt för Oneflow att erbjuda ledande AI-produkter redan idag, produkter som annars skulle ha tagit oss flera år att utveckla. Utöver detta har Oneflow anställt AI-utvecklare under första halvåret. Alla dessa AI-initiativ har medfört en del extra kostnader som vi ursprungligen inte planerade för ett år sedan. Vi är dock övertygade om att det kommer att löna sig. Oneflow har nu en stark portfölj av avtalsbaserade AI-produkter för den juridiska branschen, och fler spännande lanseringar väntas framöver.

Under andra kvartalet 2024 hade vi en engångskostnad på 1,4 MSEK relaterad till aktierelaterade ersättningar. Detta inträffade eftersom fler optioner än förväntat lösts in till aktier genom incitamentsprogram. Detta är en ren bokföringsteknisk post som påverkar eget kapital och inte har någon effekt på kassaflödet.

Sammantaget hade vi flera engångskostnader på totalt 3,1 MSEK under andra kvartalet. Dessa inkluderade kostnader relaterade till ISO-certifieringarna, juridiskt arbete för att förhandla och slutföra avtalet med AI-bolaget, samt kostnader relaterade till aktieoptioner.

Under andra kvartalet uppgick EBIT till -24,5 MSEK, eller -21,4 MSEK om vi exkluderar engångsposterna. EBIT-marginalen för samma kvartal 2024 var -76 procent, en liten ökning jämfört med -70 procent föregående kvartal och en betydande förbättring jämfört med -106 procent under andra kvartalet föregående år. Justerat för engångsposter uppgick EBIT-marginalen till 66 procent. Vi är fullt fokuserade och engagerade i att minska våra förluster, och stora förbättringar kommer att synas under tredje kvartalet och framöver.

Gross retention (inklusive nedgraderingar) har varit relativt oförändrad under de senaste kvartalen och uppgick under andra kvartalet till 91 procent. Trots rekordhög nyförsäljning under andra kvartalet i år har expansionsförsäljningen varit pressad en tid på grund av det ansträngda marknadssentimentet. Net retention slutade på 107 procent för andra kvartalet. Vi räknar med att förbättra både Gross och Net retention framöver.



Andra kvartalet har varit händelserikt med flera stora produktlanseringar. Utöver produktportföljen inom AI, som redan nämnts, har vi även lanserat approval flows, suggestions/ (beta) och mycket mer. Onewflow fortsätter att stärka sin position som marknadsledare inom avtalsområdet.

I samband med denna rapport har vi beslutat att lansera några nya nyckeltal, och samtidigt ta bort två gamla. Nyckeltalen betalande användare samt ARR per användare är nu borttagen. Anledningen till detta är att vi tecknar allt fler avtal där antalet användare är mindre relevant för kundens ARR, och kan ibland bli missvisande. Detta har att göra med hur vi paketerar vårt kunderbjudande. Ett sådant exempel kan vara när kunder publicerar avtal genom API:et istället för via enskilda användares konton. Med anledning till detta har vi istället introducerat tre nya KPI:er som vi anser är mycket mer intressanta: Antal betalande kunder, ACV (Average Customer Value) och ARR per FTE (Full Time Employee).

Onewflow är ett bolag som är på väg mot lönsamhet med full kraft. Nästan alla våra intäkter är återkommande. Vår bruttomarginal är 95 procent, och vår huvudsakliga kostnad är löner och personalrelaterade utgifter. Måttet ARR per FTE bör därför ge en bra indikation på våra framsteg mot lönsamhet. Under andra kvartalet uppgick ARR per FTE (inklusive teamet i Sri Lanka) till 808 KSEK, vilket är en ökning med 41 procent från 574 KSEK jämfört med samma period föregående år.

Med tanke på vårt nuvarande ARR och vår tillväxttakt, vår kostnadsbas – som nu kommer att vara mer eller mindre fast under 2024 och 2025 – kommer vi att bibehålla en tillräcklig kassaposition och styra mot lönsamhet. Vi behåller våra finansiella mål att nå ett ARR på 500 MSEK och en EBIT-marginal på 20% under 2027.

Say contract, think Onewflow!

Anders Hamnes

VD och grundare



Produktnyheter

Oneflow fortsatte att investera i produktutveckling, med målet att frigöra våra kunders potential till att koncentrera sig på kärnverksamheten. Detta uppnås genom att automatisera arbetsflöden och minska manuellt arbete kopplat till avtalshantering. Håll dig uppdaterad om vår senaste utveckling på vår [produktuppdateringssida](#).

Under kvartalet

Nya möjligheter för business- och enterprise-användare

- Två Contract Intelligence-verktyg, **AI Review** och **AI Review Plus**, släpptes till ett antal betakunder. Dessa paket gör det möjligt för användare att omedelbart granska enskilda avtal, samt utföra analyser på stora volymer avtal. Detta innebär en reduktion av gransknings- och revisionstid, samt proaktiv övervakning och minskad risk. Mer information om Oneflow AI finns på oneflow.com/ai
- Vi lanserade **attestflöden**. Genom att lägga till en intern process kan användarna spara tid på att spåra godkännanden. Vidare reducerar detta risker samt förstärker regelbundenhet. Den interna attestflödet hålls åtskilt från externa motparter i avtalet.
- Vi började testa vår funktionalitet för **förslag (redlining)** med ett antal Business- och Enterprise Beta-användare. Genom att lämna förslag direkt i avtalet kan användarna samarbeta enklare och tydligare med varandra. De kan också hålla sig organiserade med ett register över alla aktiva och avklarade förslag.
- Vi lanserade integrationen med HubSpots Sales and Marketing Hub, vilket har öppnat upp nya automatiseringsfunktioner med **HubSpot Workflows**. Detta gör det möjligt för användarna att anpassa specifika åtgärder i avtalen baserat på händelser som triggas i HubSpot.

Förbättrad kundupplevelse för self-service-användare

- Det är nu möjligt för våra self-service-användare att **själva uppgradera i appen**. Detta förenklar för användare att uppgradera sina planer samt få tillgång till fler av Oneflows funktioner.
- Vi har uppdaterat vårt **onboarding-flöde i appen för testanvändare**. Syftet är att öka produktanvändningen samt accelerera värderealiseringsen för nya användare.

Händelser efter rapportperioden

Uppnå nya automatiseringsmöjligheter

- Vi lanserade en ny **integration med Slack** för att underlätta för användare att hålla sig informerade om avtalshändelser i Oneflow med hjälp av realtidsaviseringar.



- Vi har infört **triggers i vår Microsoft Power Automate-anslutning** som gör det möjligt att aktivera automatiseringsflöden baserat på avtalshändelser i Oneflow, exempelvis via “signerat”, “avböjt” och “uppdaterat”.

Förbättrad produktanvändning och användarupplevelse

- Vi har **designat om avtalseditorn och gästvyn** för att förbättra navigeringen. Vidare har vi skapat en mer mobilanpassad upplevelse samt moderniserat utseendet och känslan av avtal i Oneflow.
- Vi har lanserat **Marketplace** i Oneflow, som presenterar alla funktioner, tillägg och integrationer. Syftet är att öka visibiliteten av Oneflows erbjudande, samt underlätta uppgraderingar för användarna.



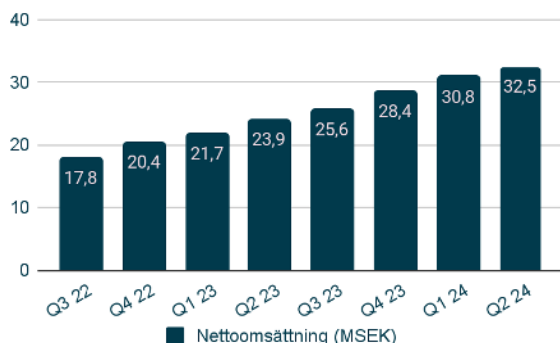
Oneflow i sammandrag

För definitioner av nyckeltal presenterade nedan, se sidorna 30–32.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under andra kvartalet uppgick till 32,5 MSEK (23,9), vilket motsvarar en tillväxt på 36 procent (46) jämfört med andra kvartalet föregående år.

Nettoomsättningen under första halvåret uppgick till 63,3 MSEK (45,7), vilket motsvarar en tillväxt på 39 procent (47) jämfört med samma period föregående år.



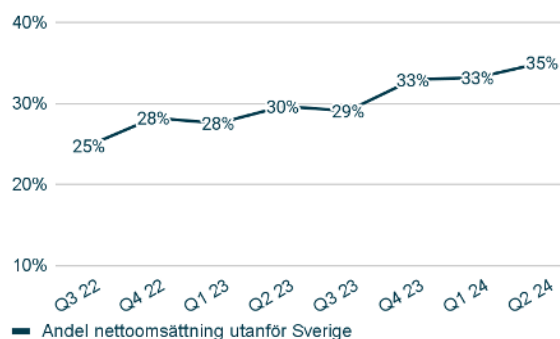
Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 98 procent (96) av nettoomsättningen under andra kvartalet och 98 procent (96) under första halvåret. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

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 (132) under årets andra kvartal och 130 procent (132) för första halvåret. Detta indikerar att vi inte kompromissar långsiktig lönsamhet för kortsiktiga vinster. Det återspeglar också vår användarvänliga och intuitiva produktplattform, där professionella

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

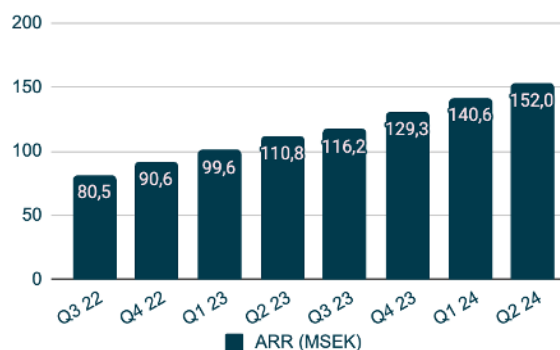
Andelen nettoomsättning utanför Sverige fortsatte att växa under andra kvartalet och slutade på 35 procent (30) och 34 procent (29) under första halvåret.

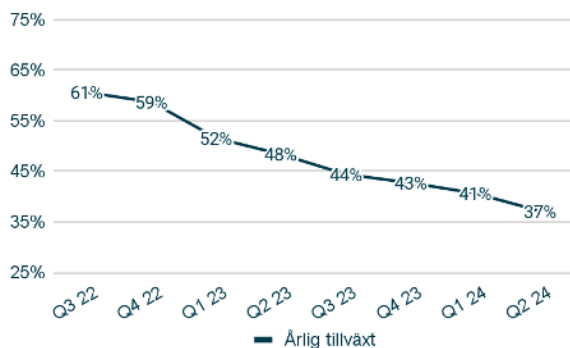
I nuläget har vi betalande användare i 34 (35) länder.



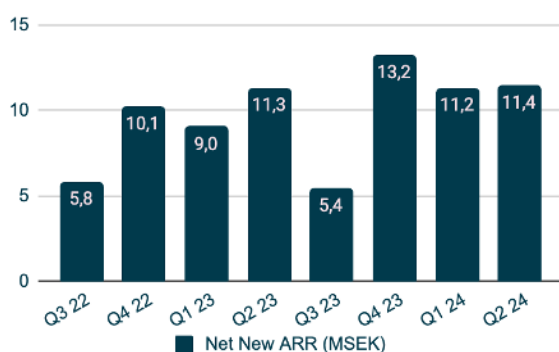
ARR

Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid kvartalets utgång till 152,0 MSEK (110,8), en tillväxt på 37 procent jämfört med föregående år.

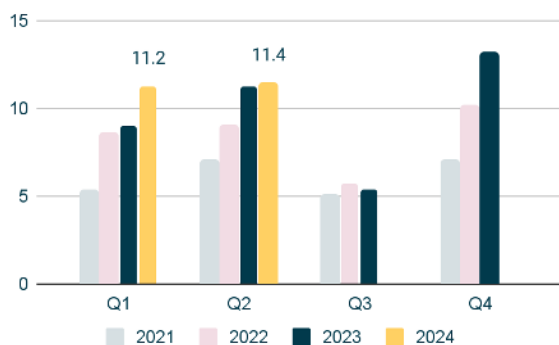




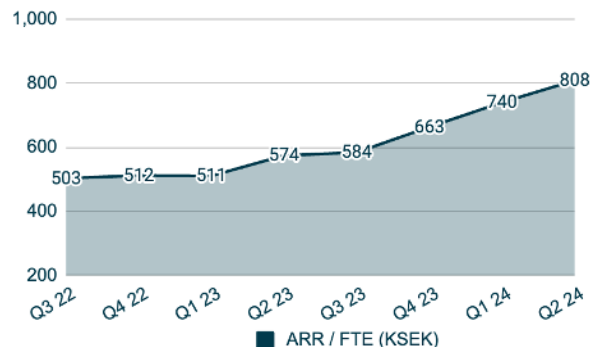
Net New ARR slutade på 11,4 MSEK (11,3) för andra kvartalet, med en uppgång på 1 procent jämfört med samma kvartal föregående år. För första halvåret uppgick Net New ARR till 22,6 (20,3), en ökning med 12 procent jämfört med samma period föregående år.



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".

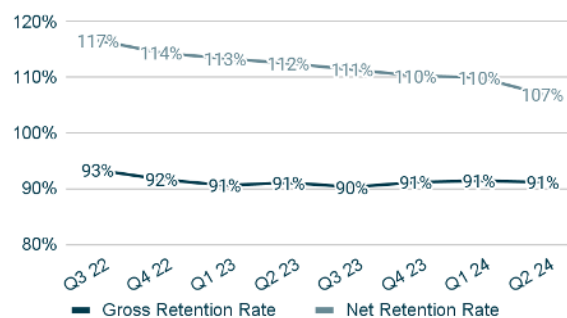


ARR per FTE (inkuderar teamet i Sri Lanka) uppgick vid kvartalets utgång till 808 KSEK (574), en tillväxt på 41 procent jämfört med föregående år.



Revenue retention

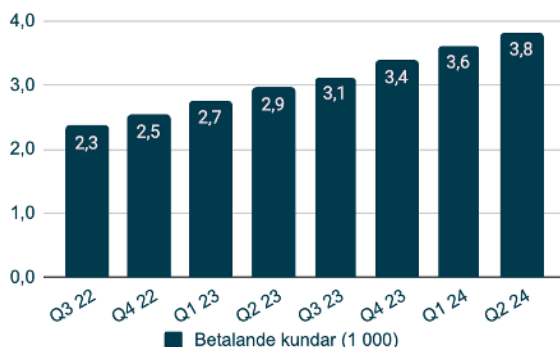
Gross Retention Rate för andra kvartalet uppgick till 91 procent (91) och 91 procent (91) för första halvåret av 2024. Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.



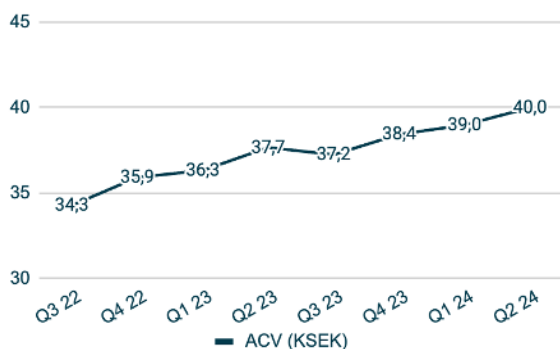
Net Retention Rate avslutade andra kvartalet på 107 procent (112) och 108 procent (113) för första halvåret. Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

Kunder

Antalet betalande kunder uppgick till 3,8 tusen (2,9) vid kvartalets utgång, en uppgång med 29 procent jämfört med föregående år.

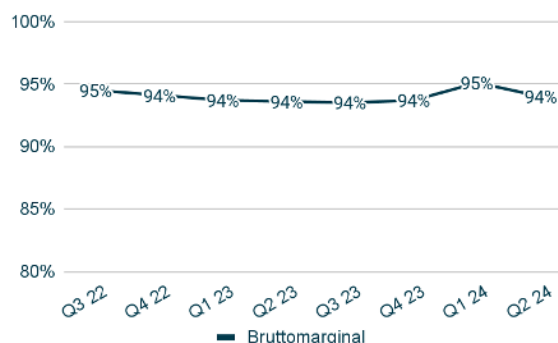


ACV (Average customer value, genomsnittlig ARR per (betalande) kund) för andra kvartalet uppgick till 40,0 KSEK (37,7), en uppgång med 6 procent jämfört med föregående år. ACV för första halvåret uppgick till 39,5 KSEK (37,0), en uppgång med 7 procent jämfört med föregående år.



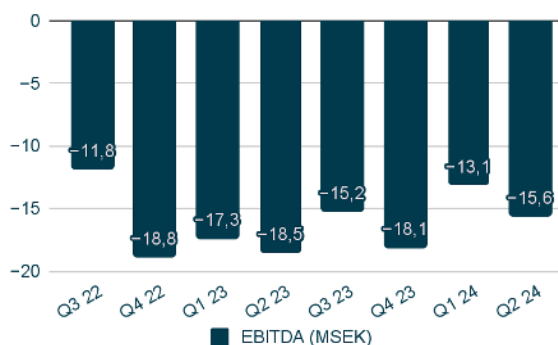
Bruttomarginal

Bruttomarginalen uppgick till 94 procent (94) för andra kvartalet 2024 och 95 procent (94) för årets första halvår. Den högsta kostnaden för sålda tjänster avser försäljningsprovision till partners. Kostnader för hosting ingår även i kostnaden för sålda tjänster.



EBITDA

EBITDA för andra kvartalet uppgick till -15,6 MSEK (-18,5), med en EBITDA-marginal på -48 procent (-77). EBITDA för första halvåret uppgick till -28,7 MSEK (-35,8), med en EBITDA-marginal på -45 procent (-78).



Bolaget har ett stort fokus på produktutveckling, och vårt mål är att inta en position som global kunskapsledare inom digital avtalshantering.

Det lägre rörelseresultatet under 2023 förklaras av bolagets investeringar i tillväxt på nya marknader i Storbritannien, Frankrike och Nederländerna. Största andelen av investeringen utgjordes av ökade personalkostnader.

Med en stabiliserad kostnadsbas och kontinuerlig intäktstillväxt ser vi en

förbättring av EBITDA under årets första kvartal jämfört med samma period förra året.

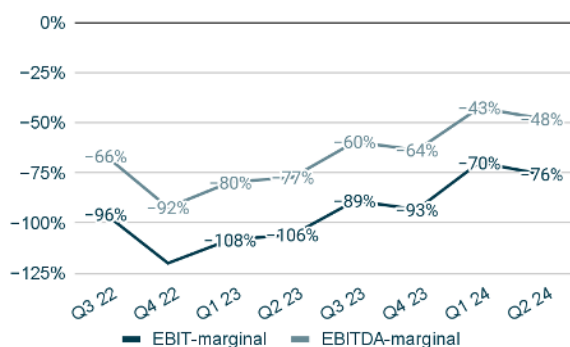
Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för andra kvartalet uppgick till -24,5 MSEK (-25,4), med en rörelsemarginal på -76 procent (-106). Rörelseresultatet för första halvåret uppgick till -46,0 MSEK (-48,9), med en rörelsemarginal på -73 procent (-107).



Årets andra kvartal har belastats med 3,1 MSEK i engångskostnader kopplat till ISO certifiering, juridiskt arbete för att förhandla ett partnerskapsavtal med ett specialiserat AI-företag samt kostnader kopplade till inlösen av personaloptioner.

Med en stabiliserad kostnadsbas och kontinuerlig intäktsstillväxt är vår förväntan att EBIT kommer att förbättras framåt.



Kassaflöde och investeringar

Under andra kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -8,9 MSEK (-15,3). Under första halvåret 2024 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -16,4 MSEK (-24,6).

Under andra kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,3 MSEK (-0,5), exklusive nyttjanderättstillgångar. För första halvåret uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,5 MSEK (-1,0), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under andra kvartalet till -13,3 MSEK (-13,3) och -26,6 MSEK (-25,4) under första halvåret. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.

Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till 0 MSEK (-1,0) för andra kvartalet 2024 och 0 MSEK (-1,1) under första halvåret.

Under andra kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -7,2 MSEK (-5,0) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -1,4 MSEK (-1,5). Under första halvåret uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -13,9 MSEK (-9,5) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -2,8 MSEK (-2,9).

Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 93,0 MSEK (184,3) vid utgången av kvartalet.

Under kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -1,6 MSEK (-1,6) och -3,1 MSEK (-3,1) för första halvåret 2024.

Likvida medel uppgick till 54,0 MSEK (156,5) vid kvartalets utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till 46,1 MSEK (151,8).

Oneflow AB:s aktie

Oneflow AB är noterat på Nasdaq First North Premier Growth Market, och handlas under tickern "ONEF". Det totala antalet aktier vid periodens slut uppgick till 25 771 978. 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 163 anställda (166) vid kvartalets utgång. Medelantal anställda uppgick under perioden till 160 (164). 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 juni 2024 äger Oneflow AB 100 procent av aktierna i samtliga dotterbolag.

Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det andra kvartalet 2024 till -25,1 MSEK (-26,0) och -47,2 MSEK (-50,0) för första halvåret.

Likvida medel uppgick till 51,3 MSEK (154,2).

Per 30 juni 2024 inkluderar bundet eget kapital fond för utvecklingskostnader om 100,2 MSEK (75,1).

Övriga händelser under rapportperioden

Optionsprogram 2024/2027

Den 10 maj 2024 beslutade styrelsen i bolaget, med stöd av bemyndigande från årsstämman den 8 maj 2024, att emittera 400 000 teckningsoptioner. Varje teckningsoption berättigar till teckning av en aktie till kursen 55,69 SEK under perioden från och med den 1 juni 2027 till och med den 31 juli 2027. Optionerna är värderade till 9,95 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 55,69 SEK. Totalt har 195 500 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 0,8 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget per bokslutsdagen.

Under årets andra kvartal har 110 890 optioner från tidigare incitamentsprogram, beskrivna i bolagets årsredovisning för 2023, lösts in mot aktier. Totalt antal utgivna aktier var 25 771 978 vid periodens slut.

ISO certifieringar

I juni 2024 erhöll Oneflow ISO 9001-, 14001- och 27001-certifieringar.

AI strategy

Oneflow tog ett strategiskt beslut att expandera vår AI-strategi genom att ingå ett partnerskap med ett juridiskt AI-företag under andra kvartalet av 2024. Avtalet inkluderar både exklusivitet och en option att förvärva företaget.

Inga väsentliga händelser har ägt rum under rapportperioden.

Övriga händelser efter rapportperioden

Inga väsentliga händelser har ägt rum efter rapportperioden.

Framåtriktad information

Den här rapporten kan innehålla framåtriktad information baserad på ledningens aktuella förväntningar. Även om ledningen är av uppfattningen att de förväntningar som uttrycks i sådan framåtriktad information är rimliga finns det inga garantier för att förväntningarna är korrekta. Följaktligen kan framtida resultat skilja sig betydligt från den framåtriktade informationen, bland annat beroende på förändrade marknadsvillkor för

Oneflows produkter och mer generella förändringar av ekonomiska, marknadsmässiga och konkurrensrelaterade villkor, förändringar av lagkrav eller andra politiska beslut samt valutakursfluktuationer.

Finansiell kalender

- 8 november 2024: Delårsrapport Kv3 2024
- 14 februari 2025: Bokslutskommuniké 2024
- 9 maj 2025: Delårsrapport Kv1 2025
- 9 maj 2025: 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, 15 augusti 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

	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Finansiella nyckeltal definierade i enlighet med IFRS					
Nettoomsättning (MSEK)	32,5	23,9	63,3	45,7	99,7
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	–24,5	–25,4	–46,0	–48,9	–98,1
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	–75,6	–105,9	–72,8	–107,0	–98,4
Resultat per aktie, före utspädning	–0,96	–0,97	–1,82	–1,87	–3,8
Resultat per aktie, efter utspädning	–0,96	–0,97	–1,82	–1,87	–3,8
Alternativa finansiella nyckeltal					
Nettoomsättningstillväxt (%)	35,7	45,5	38,5	47,4	44,2
Repetitiva intäkter	32,0	23,1	62,3	43,9	95,9
Bruttoresultat (MSEK)	30,5	22,4	59,8	42,8	93,3
Bruttomarginal (%)	94,0	93,6	94,6	93,6	93,6
EBITDA (MSEK)	–15,6	–18,5	–28,7	–35,8	–69,1
EBITDA-marginal (%)	–47,9	–77,2	–45,3	–78,4	–69,3
Medelantal anställda (RTM)	160	164	164	163	161
Antal anställda vid periodens slut	163	166	163	166	171
Alternativa operationella nyckeltal					
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	152,0	110,8	152,0	110,8	129,3
ARR tillväxt (%)	37,1	48,4	37,1	48,4	42,7
ARR / Nettoomsättning (%)	129,6	132,2	129,6	132,2	130,0
ARR / FTE (KSEK)	808	574	808	574	663
NNARR, Net New ARR (MSEK)	11,4	11,3	22,6	20,2	38,7
NNARR tillväxt (%)	1,3	25,0	12,0	14,9	15,6
Betalande kunder (i tusental)	3,8	2,9	3,8	2,9	3,4
ACV, Average Customer Value (KSEK) ⁽¹⁾	40,0	37,7	39,5	37,0	37,4
GRR, Gross Retention Rate (%) ⁽¹⁾	91,1	91,1	91,3	90,8	90,8
NRR, Net Retention Rate (%) ⁽¹⁾	106,9	112,5	108,4	112,9	111,9

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 30–32.



Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Nettoomsättning	4	32 476	23 933	63 278	45 682	99 666
Aktiverat arbete för egen räkning	7	10 488	9 369	20 776	18 406	36 147
Övriga intäkter		3	82	24	179	835
Summa rörelsens intäkter		42 967	33 384	84 078	64 267	136 648
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Ersättningar till anställda		–41 727	–38 740	–82 551	–76 794	–152 778
Avskrivningar	7	–8 972	–6 868	–17 397	–13 097	–29 050
Övriga kostnader		–16 812	–13 133	–30 178	–23 272	–52 937
Summa rörelsens kostnader		–67 511	–58 741	–130 126	–113 163	–234 765
Rörelseresultat		–24 544	–25 357	–46 048	–48 896	–98 117
Finansiella poster		58	1 108	402	1 984	3 022
Resultat efter finansiella poster		–24 486	–24 249	–45 646	–46 912	–95 095
Skatt på årets resultat		–113	–119	–214	–215	–416
Årets resultat		–24 599	–24 368	–45 860	–47 127	–95 511
Resultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		–24 599	–24 368	–45 860	–47 127	–95 511
		–24 599	–24 368	–45 860	–47 127	–95 511
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		–0,96	–0,97	–1,82	–1,87	–3,80
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		–0,96	–0,97	–1,82	–1,87	–3,80



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Årets resultat		-24 599	-24 368	-45 860	-47 127	-95 511
Poster som kan återföras till resultaträkningen:						
Omräkningsdifferenser		-21	78	9	24	-88
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-21	78	9	24	-88
Årets totalresultat		-24 620	-24 290	-45 851	-47 103	-95 599
Årets totalresultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		-24 620	-24 290	-45 851	-47 103	-95 599



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2024-06-30	2023-06-30	2023
TILLGÅNGAR				
Balanserade utvecklingsutgifter	7	100 231	74 876	87 382
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	0	220	103
Nyttjanderättstillgångar		11 518	8 524	14 267
Materiella anläggningstillgångar		2 796	3 079	3 100
Övriga finansiella anläggningstillgångar		3 052	2 967	3 009
Summa anläggningstillgångar		117 597	89 666	107 861
Kundfordringar		16 841	9 948	24 771
Avtalstillgångar		11	356	904
Skattefordringar		784	370	663
Övriga kortfristiga fordringar		912	1 413	2 229
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		11 759	11 727	8 594
Likvida medel		53 951	156 483	100 603
Summa omsättningstillgångar		84 258	180 297	137 764
Summa tillgångar		201 855	269 963	245 625
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		92 987	184 283	136 923
Summa eget kapital		92 987	184 283	136 923
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga leasingskulder		5 364	1 582	8 135
Uppskjutna skatteskulder		225	181	192
Summa långfristiga skulder		5 589	1 763	8 327
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga leasingskulder		5 559	6 065	5 480
Leverantörsskulder		7 512	6 772	8 174
Avtalsskulder		64 909	48 386	61 667
Övriga kortfristiga skulder		11 472	9 473	10 914
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		13 827	13 221	14 140
Summa kortfristiga skulder		103 279	83 917	100 375
Summa eget kapital och skulder		201 855	269 963	245 625

Koncernens rapport över förändring i eget kapital

Hänförligt till Moderföretagets aktieägare

(KSEK)	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balansera t resultat	Summa eget kapital
Ingående balanser per 1 januari 2024		756	351 817	-215 650	136 923
Periodens resultat				-45 860	-45 860
Övrigt totalresultat för perioden				9	9
Summa totalresultat		756	351 817	-261 501	91 072
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	1 898	-	1 898
Inlösen av optioner		17	-	-	17
Teckningsoptioner	5	-	-	-	-
Summa transaktioner med aktieägare		17	1 898	-	1 915
Utgående balans per 30 juni 2023		773	353 715	-261 501	92 987
Ingående balanser per 1 januari 2023		754	349 904	-120 051	230 607
Periodens resultat				-47 127	-47 127
Övrigt totalresultat för perioden				24	24
Summa totalresultat		754	349 904	-167 154	183 504
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	777	-	777
Inlösen av optioner		2	-	-	2
Teckningsoptioner	5	-	-	-	-
Summa transaktioner med aktieägare		2	777	-	779
Utgående balans per 30 juni 2023		756	350 681	-167 154	184 283



(KSEK)	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balansera t 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



Koncernens kassaflödesanalys

(KSEK)	Not	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Kassaflöde från den löpande verksamheten						
Rörelseresultat		–24 544	–25 357	–46 048	–48 896	–98 117
Ej kassaflödespåverkade poster		10 587	7 247	19 295	13 874	30 445
Erhållen ränta		57	425	543	516	4 274
Betald ränta		–30	–5	–52	–8	–28
Betalda inkomstskatter		–450	–184	–1 204	–617	–1 062
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		–14 380	–17 874	–27 466	–35 131	–64 488
Summa förändring av rörelsekapital		5 522	2 618	11 049	10 524	11 759
Kassaflöde från den löpande verksamheten		–8 858	–15 256	–16 417	–24 607	–52 729
Kassaflöde från investeringsverksamheten						
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		–13 341	–13 271	–26 618	–25 361	–49 491
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		–330	–470	–455	–954	–1 730
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		–43	–953	–43	–1 054	–1 095
Kassaflöde från investeringsverksamheten		–13 714	–14 694	–27 116	–27 369	–52 316
Kassaflöde från finansieringsverksamheten						
Inbet av optionspremier		15	2	15	2	520
Amortering av leaseskulder		–1 572	–1 603	–3 144	–3 148	–6 474
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		–1 557	–1 601	–3 129	–3 146	–5 954
Summa kassaflöde		–24 129	–31 551	–46 662	–55 122	–110 999
Minskning/ökning av likvida medel						
Likvida medel vid periodens början		78 074	188 035	100 603	211 651	211 651
Kursdifferens i likvida medel		6	–1	10	–46	–49
Likvida medel vid årets slut		53 951	156 483	53 951	156 483	100 603



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Nettoomsättning	4	32 476	23 851	63 266	45 516	99 502
Aktiverat arbete för egen räkning	7	10 488	9 369	20 776	18 406	36 147
Övriga intäkter		2	82	14	179	486
Summa rörelsens intäkter		42 966	33 302	84 056	64 101	136 135
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Kostnad för ersättningar till anställda		–35 442	–30 085	– 68 730	– 60 182	– 121 142
Avskrivningar		–7 540	–5 346	– 14 534	– 10 105	– 22 545
Övriga kostnader		–25 072	–23 765	– 47 986	– 43 788	– 92 731
Summa rörelsens kostnader		–68 054	–59 196	–131 250	–114 075	–236 418
Rörelseresultat		–25 088	–25 894	–47 194	–49 974	–100 283
Finansiella poster		272	1 214	859	2 210	3 706
Resultat efter finansiella poster		–24 816	–24 680	–46 335	–47 764	–96 577
Resultat före skatt		–24 816	–24 680	–46 335	–47 764	–96 577
Inkomstskatt		–16	–15	–35	–27	–53
Årets resultat		–24 832	–24 695	–46 370	–47 791	–96 630



Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Periodens resultat		-24 832	-24 695	-46 370	-47 791	-96 630
Övrigt totalresultat						
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-	-	-	-	-
Periodens totalresultat		-24 832	-24 695	-46 370	-47 791	-96 630
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare		-24 832	-24 695	-46 370	-47 791	-96 630



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2024-06-30	2023-06-30	2023
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	7	100 231	74 876	87 382
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	-	220	102
Materiella anläggningstillgångar		2 235	2 664	2 499
Andelar i dotterföretag		45	45	45
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 000	1 174	1 164
Summa anläggningstillgångar		103 511	78 979	91 192
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar		16 841	9 739	24 771
Fordringar koncernföretag		988	1 869	463
Skattefordringar		964	582	893
Övriga kortfristiga fordringar		243	128	877
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		9 623	12 001	8 973
Likvida medel		51 287	154 198	99 609
Summa omsättningstillgångar		79 946	178 517	135 586
Summa tillgångar		183 457	257 496	226 778
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital		90 409	183 201	135 491
Summa eget kapital		90 409	183 201	135 491
SKULDER				
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder		6 919	5 803	7 667
Övriga skulder		10 769	8 701	10 186
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		75 360	59 791	73 434
Summa kortfristiga skulder		93 048	74 295	91 287
Summa eget kapital och skulder		183 457	257 496	226 778

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 2024 har inte haft någon väsentlig påverkan på koncernens redovisning per den 30 juni 2024. Koncernen tillämpar samma redovisningsprinciper som i årsredovisningen per 31 december 2023.

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 2023.

Bolaget är i en tillväxtfas och periodens resultat för första halvåret av 2024 uppgick till -45,9 MSEK (-47,1). 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.

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)	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Koncern					
Abonnemangsintäkter	31 961	23 064	62 266	43 857	95 915
Engångsintäkter	515	869	1 012	1 825	3 751
Summa	32 476	23 933	63 278	45 682	99 666
Moderbolag					
Abonnemangsintäkter	31 961	23 064	62 266	43 857	95 915
Engångsintäkter	515	787	1 000	1 659	3 587
Summa	32 476	23 851	63 266	45 516	99 502

Intäkter Sverige och övriga länder



(KSEK)	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Koncern					
Sverige	21 094	16 835	41 664	32 591	69 670
Norge	3 980	3 127	7 680	6 054	13 044
Övriga länder	7 402	3 971	13 935	7 037	16 952
Summa	32 476	23 933	63 278	45 682	99 666
Moderbolag					
Sverige	21 094	16 835	41 664	32 591	69 670
Norge	3 980	3 045	7 668	5 888	12 888
Övriga länder	7 402	3 971	13 934	7 037	16 944
Summa	32 476	23 851	63 266	45 516	99 502

Kontraktsbalanser

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

(KSEK)	2024-06-30	2023-06-30	2023
Koncern			
Avtalstillgångar	11	356	904
Avtalsskulder	64 909	48 386	61 667
Moderbolag			
Avtalstillgångar	56	356	904
Avtalsskulder	65 001	48 303	61 667

Avtalstillgångar hänför sig i första hand till koncernens rätt till ersättning för utfört men ej fakturerat arbete vid balansdagen utförda tjänster. Det finns inga nedskrivningar i avtalstillgångar per 30 juni 2024. 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 48 386 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början har redovisats som intäkt under 2024 samt de 65 909 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 30 juni 2024 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månaders period med start den 1 juli 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	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	–24 620	–24 290	–45 851	–47 103	–95 599
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	25 771 978	25 145 000	25 173 166	25 143 771	25 180 953
Resultat per aktie, SEK	–0,96	–0,97	–1,82	–1,87	–3,80

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	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	–24 620	–24 290	–45 851	–47 103	–95 599
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	25 771 978	25 145 000	25 173 166	25 143 771	25 180 953
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	–0,96	–0,97	–1,82	–1,87	–3,80

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 2023.

Optionsprogram 2024/2027

Den 10 maj 2024 beslutade styrelsen i bolaget, med stöd av bemyndigande från årsstämman den 8 maj 2024, att emittera 400 000 teckningsoptioner. Varje teckningsoption berättigar till teckning av en aktie till kursen 55,69 SEK under perioden från och med den 1 juni 2027 till och med den 31 juli 2027. Optionerna är värderade till 9,95 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 55,69 SEK. Totalt har 195 500 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 0,8 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget per bokslutsdagen.



Under årets andra kvartal har 110 890 optioner från tidigare incitamentsprogram, beskrivna i bolagets årsredovisning för 2023, lösts in mot aktier. Totalt antal utgivna aktier var 25 771 978 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 432 208, vilket motsvarar en potentiell utspädning om 1,7 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 juni 2024 uppgick till 100,2 MSEK (75,1). Immateriella tillgångar som nyttjas skrivs av över fem 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 2023 visade att inget nedskrivningsbehov förelåg.

(KSEK)	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Koncernen 1)					
På balansdagen					
Anskaffningsvärde	174 783	124 035	174 783	124 035	148 165
Ackumulerade avskrivningar	–74 552	–48 939	–74 552	–48 939	–60 680
Utgående redovisat värde	100 231	75 096	100 231	75 096	87 485
Ingående redovisat värde	94 101	66 846	87 485	59 220	59 220
Aktiverat arbete / inköp	13 341	13 271	26 618	25 361	49 491
Avskrivningar	–7 211	–5 021	–13 872	–9 485	–21 226
Redovisat värde	100 231	75 096	100 231	75 096	87 485

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 5–6.



Definitioner av nyckeltal

Definitioner av alternativa finansiella nyckeltal

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

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

Avstämningstabeller för alternativa finansiella nyckeltal

Avstämning nettoomsättningstillväxt (KSEK)	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Nettoomsättning föregående period	23 933	16 454	45 682	30 999	69 126
Nettoomsättning nuvarande period	32 476	23 933	63 278	45 682	99 666
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	35,7	45,5	38,5	47,4	44,2

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Nettoomsättning period	32 476	23 933	63 278	45 682	99 666
Kostnad för sålda tjänster	–1 940	–1 535	–3 446	–2 909	–6 344
Bruttoresultat	30 536	22 398	59 832	42 773	93 322
Bruttomarginal (%)	94,0	93,6	94,6	93,6	93,6

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q2 2024	Q2 2023	Q1–Q2 2024	Q1–Q2 2023	2023
Nettoomsättning	32 476	23 933	63 278	45 682	99 666
Rörelseresultat	–24 544	–25 356	–46 048	–48 895	–98 117
Avskrivningar	8 972	6 868	17 397	13 097	29 050
EBITDA	–15 572	–18 488	–28 651	–35 798	–69 067
EBITDA-marginal (%)	–47,9	–77,2	–45,3	–78,4	–69,3

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.
ARR/FTE	ARR per heltidsanställd. Definierat som ARR dividerat med antal heltidsanställda	Mäter Bolagets effektivitet och produktivitet i att generera intäkter från sina anställda.
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.
Average customer value (ACV)	ARR per heltidsanställd. Definierat som ARR dividerat med antal heltidsanställda.	Indikerar genomsnittlig prisutveckling för Bolagets produkter per kund..
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.



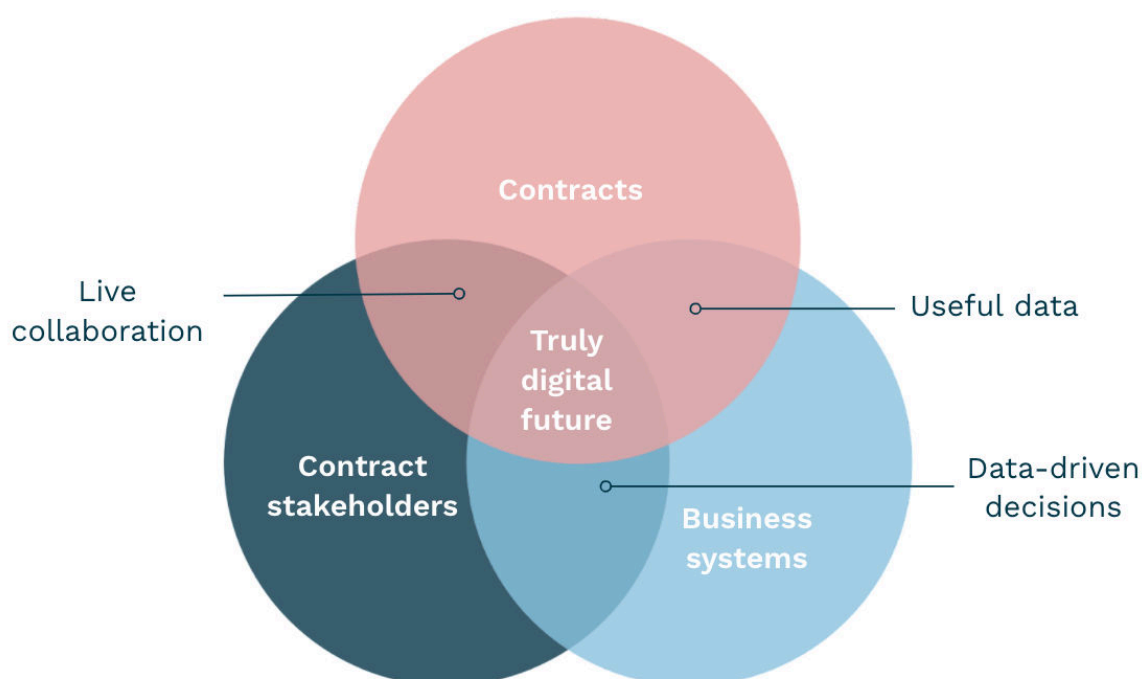
Oneflow i korthet

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 anförtra 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.

8 november 2024

14 februari 2025

9 maj 2025

9 maj 2025

Delårsrapport Kv3 2024

Bokslutkommuniké 2024

Delårsrapport Kv1 2025

Bolagsstämma

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

