

oneflow

Delårsrapport

Januari–september 2024



Perioden i sammandrag

Juli–september 2024

- Nettoomsättningen ökade med 40 procent till 35,7 MSEK (25,6). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 37 procent (29) med betalande användare i 41 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -15,5 MSEK (-22,7), motsvarande en rörelsemarginal om -43 procent (-89).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -15,4 MSEK (-22,0).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,57 SEK (-0,88) och efter utspädning till -0,57 SEK (-0,88).
- Total ARR YoY ökade med 34 procent till 155,8 MSEK (116,2). Net New ARR för årets tredje kvartal minskade med 29 procent till 3,8 MSEK (5,4).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -11,1 MSEK (-19,5).
- Totala likvida medel uppgick till 119,0 MSEK (122,9).
- Oneflow utförde en riktad emission under augusti 2024 vilket tillförde bolaget 90,0 miljoner SEK före emissionskostnader.

Januari–september 2024

- Nettoomsättningen ökade med 39 procent till 99,0 MSEK (71,3). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 35 procent (29) med betalande användare i 41 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -61,6 MSEK (-71,6), motsvarande en rörelsemarginal om -62 procent (-101).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -61,3 MSEK (-69,2).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -2,37 SEK (-2,75) och efter utspädning till -2,37 SEK (-2,75).
- Total ARR YoY ökade med 34 procent till 155,8 MSEK (116,2). Net New ARR för de första nio månaderna ökade med 3 procent till 26,4 MSEK (25,6).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -27,5 MSEK (-44,1).
- Totala likvida medel uppgick till 119,0 MSEK (122,9).
- Oneflow utförde en riktad emission under augusti 2024 vilket tillförde bolaget 90,0 miljoner SEK före emissionskostnader.





(MSEK)	Q3 24	Q2 24	Q1 24	Q4 23	Q3 23	Q2 23	Q1 23	Q4 22	Q3 22	Q2 22	Q1 22	Q4 21
Nettoomsättning	35,7	32,5	30,8	28,4	25,6	23,9	21,7	20,4	17,8	16,5	14,5	12,8
Nettoomsättningstillväxt (%)	39,6	35,7	41,6	39,5	44,0	45,5	49,5	58,8	53,4	59,2	64,5	60,3
Repetitiva intäkter	35,1	32,0	30,3	27,2	24,8	23,1	20,8	19,1	17,1	15,9	13,8	12,5
Bruttomarginal (%)	90,5	94,0	95,1	93,7	93,5	93,6	93,7	94,1	94,5	94,5	94,8	96,4
EBITDA	-6,0	-15,6	-13,1	-18,1	-15,2	-18,5	-17,3	-18,8	-11,8	-8,7	-6,7	-5,0
EBITDA-marginal (%)	-16,9	-47,9	-42,5	-63,6	-59,5	-77,2	-79,6	-92,2	-66,4	-52,7	-46,1	-39,2
Rörelseresultat	-15,5	-24,5	-21,5	-26,5	-22,7	-25,4	-23,5	-24,4	-17,0	-13,4	-11,0	-8,9
Rörelsemarginal (%)	-43,4	-75,6	-69,8	-93,2	-88,9	-105,9	-108,2	-120,0	-95,6	-81,3	-75,4	-70,0
ARR, Annual Recurring Revenue	155,8	152,0	140,6	129,3	116,2	110,8	99,6	90,6	80,5	74,7	65,7	57,1
ARR tillväxt (%)	34,1	37,1	40,6	42,7	44,4	48,4	51,6	58,7	60,6	65,6	72,5	74,0
NNARR, Net New ARR	3,8	11,4	11,2	13,2	5,4	11,3	9,0	10,1	5,8	9,0	8,6	7,0
NNARR tillväxt (%)	-29,3	1,3	25,4	29,7	-7,0	25,0	4,3	45,1	15,3	28,0	63,6	38,2

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 31-33.



Kommentar från VD:n

Omställning mot lönsamhet

Oneflow levererar stark tillväxt trots fortsatt utmanande marknadsförhållanden. Total ARR uppgick till 155,8 MSEK i slutet av tredje kvartalet, en ökning med 34 procent från 116,2 MSEK för ett år sedan. Net New ARR för det senaste kvartalet uppgick till 3,8 MSEK, en minskning med 29 procent från 5,4 MSEK jämfört med det tredje kvartalet förra året. Under årets första nio månader uppgick Net New ARR till 26,4 MSEK, en ökning med 3 procent från 25,6 MSEK jämfört med samma period föregående år. ARR per FTE var 829 KSEK under tredje kvartalet, en ökning med 42 procent från 584 TSEK motsvarande kvartal förra året.



Trots att vi uppnådde en god tillväxttakt i en utmanande marknad var Net New ARR för tredje kvartalet en intern besvikelse. Tredje kvartalet är alltid ett kort och långsamt försäljningskvartal på grund av semestertiderna. De flesta avtal sluts under några få veckor, vilket gör att det blir något slumpmässigt om ett avtal faller inom eller utanför kvartalsfönstret. Den största utmaningen var dock inte försäljningen, utan churn. Vi hade ett rekordhøgt tredje kvartal inom försäljning, där Gross New ARR ökade med över 7 procent jämfört med förra året. Churn var däremot oväntat hög under kvartalet, särskilt inom segmentet för mindre kunder. Vi har generellt sett positiva nöjdhetsindikatorer bland våra kunder och tror att den främsta förklaringen ligger utanför Oneflow och återspeglar den rådande marknadsuppfattningen där många småföretag kämpar.

EBIT-förlusten uppgick till -15,5 MSEK under tredje kvartalet, vilket är en betydande förbättring jämfört med tidigare kvartal. EBIT-marginalen för det tredje kvartalet 2024 uppgick till -43,4 procent, jämfört med -75,6 procent under föregående kvartal och -88,9 procent under tredje kvartalet förra året. Vi är fortsatt fullt fokuserade och engagerade i att minska våra förluster och uppnå lönsamhet.

Under kvartalet erhöll Oneflow 90 MSEK (före emissionskostnader) genom en riktad nyemission. Nettolikviden från nyemissionen kommer att användas för löpande företagsändamål och för att öka Oneflows finansiella flexibilitet. Den ska också stödja våra pågående tillväxtinitiativ, inklusive att ytterligare stärka bolagets AI-kompetens och möjliggöra en fortsatt hög tillväxttakt mot lönsamhet. AI utvecklas snabbare än vad någon hade kunnat förväntat sig för bara några år sedan. Oneflow har därför beslutat att genomföra vissa AI-initiativ som inte ursprungligen var planerade, vilket innebär extra kostnader, men dessa förväntas bidra väsentligt till bolagets fortsatta utveckling och tillväxt, med nya spännande produktlanseringar i sikte.



Vi har uppdaterat vårt finansiella ramverk för att bättre återspegla ledningsgruppens nuvarande prioriteringar. Vi kommer att fortsätta att investera i tillväxt, men vi kommer att investera med försiktighet med hänsyn till de utmanande marknadsförhållandena. Vi ska också säkerställa att vi hanterar vårt kassaflöde noggrant. Våra reviderade mål är att upprätthålla en årlig ARR-tillväxt på över 30 procent och att nå lönsamhet med den nuvarande finansieringen.

Say contract, think Oneflow!

Anders Hamnes

VD och grundare



Produktnyheter

Under kvartalet har vi lanserat flera spännande uppdateringar, bland annat helt nya integrationer samt nästa generationens funktioner som bygger vidare på styrkorna i vår kärnprodukt. Dessa förbättringar säkerställer att all avtalsdata förblir sömlöst integrerad mellan olika system, och ger samtidigt betydande förbättringar av användarupplevelsen. Håll dig informerad om alla våra senaste utgåvor genom att besöka vår [sida med produktuppdateringar](#).

Under kvartalet

Snabbare upprättande av avtal och enklare samarbete

- Användare kan använda vår uppgraderade **AI Assist** genom att markera text i avtalet, vilket påskyndar avtalsskrivningen med anpassade förslag, sammanfattningar och översättningar.
- Vi har lanserat **suggestions** för att påskynda förhandlingsprocessen. Användare kan nu välja text och ge förslag direkt i själva avtalet, vilket eliminerar behovet av externa kommunikationskanaler som e-post, Slack eller telefonsamtal.
- Kunder kan välja att använda sin önskade domän för att skicka Oneflow-avtal med vårt nya tillägg, **anpassad e-postdomän**.
- Vår nya **Oneflow Marketplace** låter kunderna uppgradera med ett klick till Oneflows senaste funktioner, tillägg och integrationer.

Bättre produktivitet med nya automatiserade arbetsflöden

- Den senaste versionen av **Oneflow x Microsoft Power Automate** möjliggör för Microsoft-användare att skapa automatiska arbetsflöden baserade på avtalshändelser, såsom "signerat," "avböjt," och "uppdaterat". Det innebär att användare kan spara signerade avtal i SharePoint, skapa fakturor i FreshBooks, och få meddelanden på Microsoft Teams, med mera.
- Vi har lanserat dubbelriktad synkronisering för flera produkttabeller i våra senaste versioner av **Oneflow x Salesforce** och **Oneflow x HubSpot**. Alla ändringar som görs i produkterna i CRM-systemen återspeglas nu automatiskt i motsvarande produkttabeller i Oneflow. Dessutom uppdateras även eventuella ändringar i Oneflow automatiskt i CRM-systemen. Detta säkerställer en sömlös datakonsistens för användare av både Salesforce och HubSpot.



Förbättrad användarupplevelse och kvalitet

- Vi har helt förnyat Oneflows användarupplevelse med **ny design och smidigare funktionalitet**. Förbättringarna omfattar förbättrad mobilnavigering, ett optimerat signeringsflöde för samma enhet, samt en uppgraderad gästsigneringsvy. Vidare inkluderar det en mer intuitiv navigering och ett modernt utseende för avtal.
- Andra förbättringar som vi har investerat i för att leverera en **utmärkt användarupplevelse** inkluderar möjligheten att duplicera innehållssektioner inom ett avtal. Vi har också lagt till produkttabellnamn. Vidare kan användare massvälja arbetsytor när de delar en mall. En annan förbättring är förhandsgranskningen av hur branding visas i avtal och kommunikation. Slutligen har vi infört ett onboardingflöde för Oneflow x Google-användare, för att nämna några exempel på förbättringar.

Lansering av helt nya integrationer

- Slack-användare kan hålla koll på avtalshändelser i Slack, med realtidsaviseringar med den nya **Oneflow x Slack-integrationen**.
- Med vår nya **Oneflow x OnePageCRM-integration** är det nu möjligt för OnePage CRM-användare att skapa och synkronisera Oneflow-avtal till motsvarande OnePageCRM-post.

Händelser efter rapportperioden

- Vi har gjort det enklare för HubSpot-användare att lägga till eller växla mellan sina **flera HubSpot-konton** i Oneflow-integrationen.



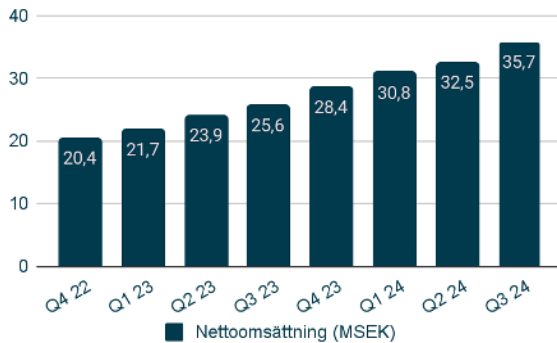
Oneflow i sammandrag

För definitioner av nyckeltal presenterade nedan, se sidorna 31–33.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under tredje kvartalet uppgick till 35,7 MSEK (25,6), vilket motsvarar en tillväxt på 40 procent (44) jämfört med tredje kvartalet föregående år.

Nettoomsättningen under de första nio månaderna uppgick till 99,0 MSEK (71,3), vilket motsvarar en tillväxt på 39 procent (46) jämfört med samma period föregående år.



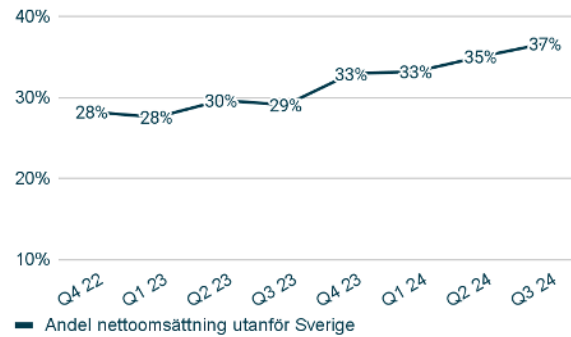
Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 98 procent (97) av nettoomsättningen under tredje kvartalet och 98 procent (96) under de första nio månaderna. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

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 nivå om 123 procent (127) under årets tredje kvartal och 123 procent (127) för de första nio månaderna. 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.

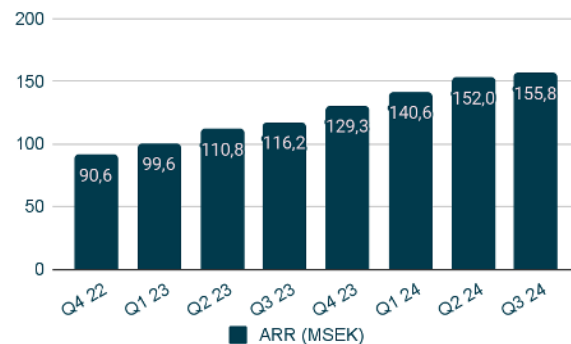
Andelen nettoomsättning utanför Sverige fortsatte att växa under tredje kvartalet och slutade på 37 procent (29) och 35 procent (29) under de första nio månaderna.

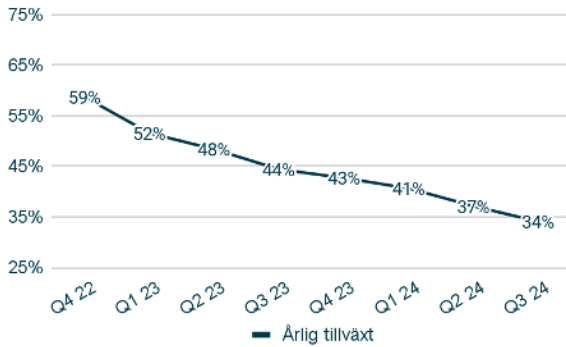
I nuläget har vi betalande användare i 41 (34) länder.



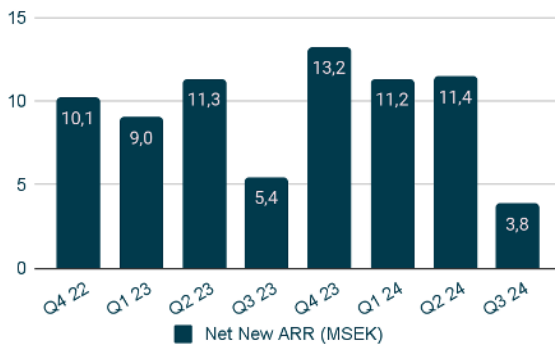
ARR

Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid kvartalets utgång till 155,8 MSEK (116,2), en tillväxt på 34 procent jämfört med föregående år.

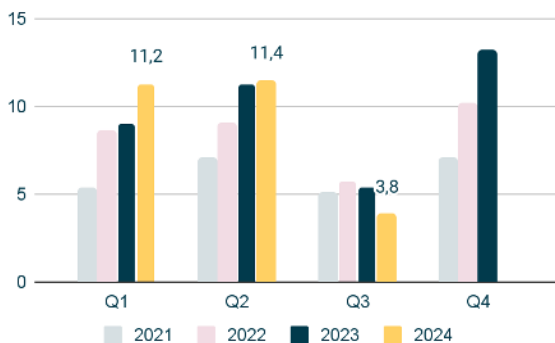




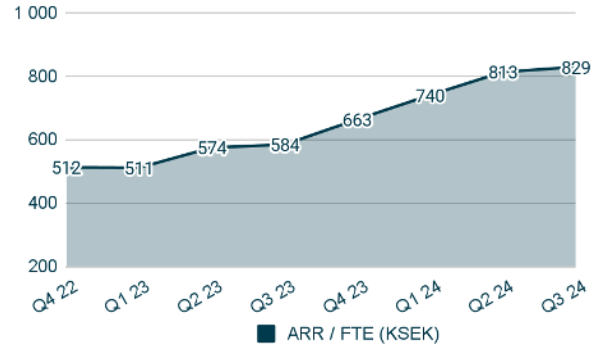
Net New ARR slutade på 3,8 MSEK (5,4) för tredje kvartalet, med en nedgång på 29 procent jämfört med samma kvartal föregående år. För de första nio månaderna uppgick Net New ARR till 26,4 (25,6), en ökning med 3 procent jämfört med samma period föregående år.



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

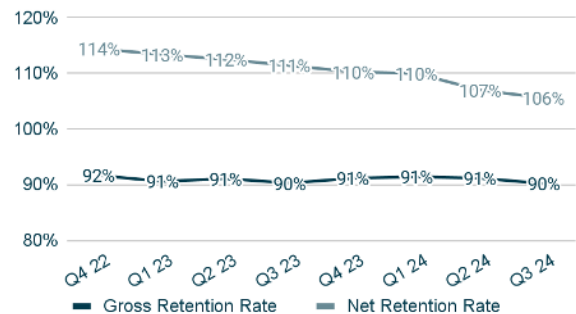


ARR per FTE (inkuderar teamet i Sri Lanka) uppgick vid kvartalets utgång till 829 KSEK (584), en tillväxt på 42 procent jämfört med föregående år.



Revenue retention

Gross Retention Rate för tredje kvartalet uppgick till 90 procent (90) och 91 procent (91) för de första nio månaderna av 2024. Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.

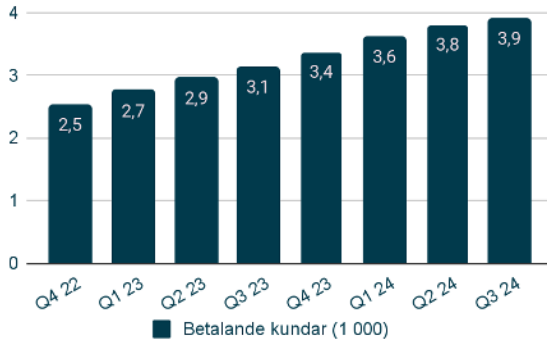


Net Retention Rate avslutade tredje kvartalet på 106 procent (111) och 108 procent (112) för de första nio månaderna. Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

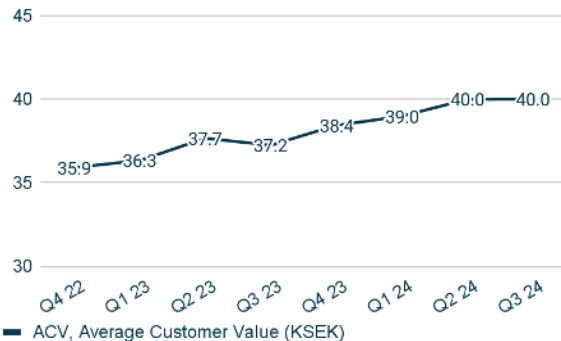


Kunder

Antalet betalande kunder uppgick till 3,9 tusen (3,1) vid kvartalets utgång, en uppgång med 25 procent jämfört med föregående år.



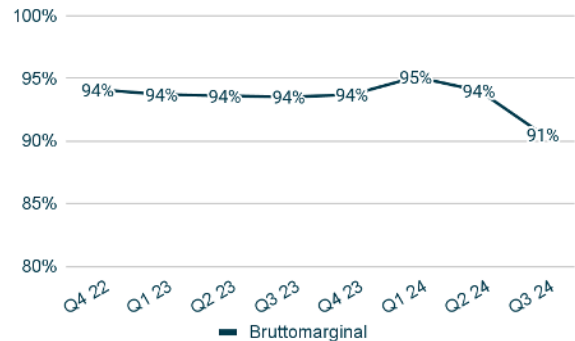
ACV (Average customer value, genomsnittlig ARR per (betalande) kund) för tredje kvartalet uppgick till 40,0 KSEK (37,2), en uppgång med 7 procent jämfört med föregående år. ACV för de första nio månaderna uppgick till 39,7 KSEK (37,1), en uppgång med 7 procent jämfört med föregående år.



Bruttomarginal

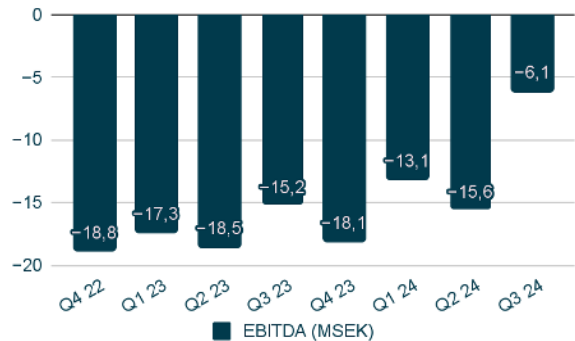
Bruttomarginalen uppgick till 91 procent (94) för tredje kvartalet 2024 och 93 procent (94) för de första nio månaderna. Den högsta kostnaden för sålda tjänster avser försäljningsprovision till partners. Kostnader för hosting ingår även i kostnaden för sålda

tjänster. Bolagets försäljningsprovision till partners har under senaste två kvartalen ökat jämfört med tidigare perioden. Ökningen är kopplad till fler strategiska partnerskap. Under tredje kvartalet har även kostnader om 640 KSEK avseende tidigare perioder påverkat kvartalets bruttomarginal.



EBITDA

EBITDA för tredje kvartalet uppgick till -6,1 MSEK (-15,2), med en EBITDA-marginal på -17 procent (-60). EBITDA för de första nio månaderna uppgick till -34,7 MSEK (-51,0), med en EBITDA-marginal på -35 procent (-72).



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

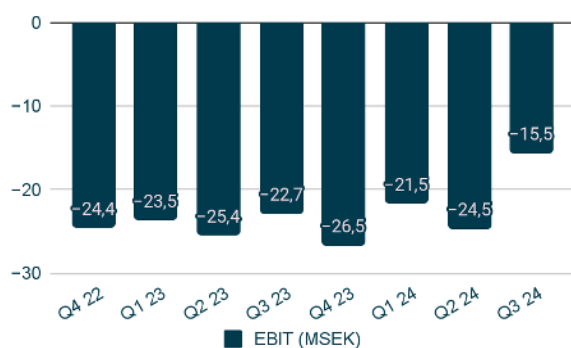
Med en stabiliserad kostnadsbas och kontinuerlig intäktstillväxt ser vi en



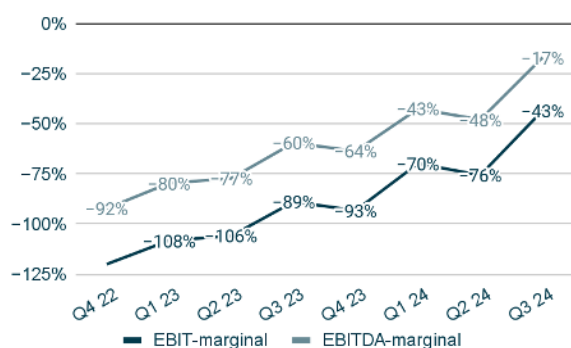
förbättring av EBITDA under årets första nio månader jämfört med samma period förra året.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för tredje kvartalet uppgick till -15,5 MSEK (-22,7), med en rörelsemarginal på -43 procent (-89). Rörelseresultatet för de första nio månaderna uppgick till -61,6 MSEK (-71,6), med en rörelsemarginal på -62 procent (-101).



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



Kassaflöde och investeringar

Under tredje kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -11,1 MSEK (-19,5). Under de första nio

månaderna 2024 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -27,5 MSEK (-44,1).

Under tredje kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,3 MSEK (-0,7), exklusive nyttjanderättstillgångar. För de första nio månaderna uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,7 MSEK (-1,7), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under tredje kvartalet till -11,6 MSEK (-12,2) och -38,3 MSEK (-37,6) under de första nio månaderna. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.

Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till 0 MSEK (-0,1) för tredje kvartalet 2024 och 0 MSEK (-1,1) under de första nio månaderna.

Under tredje kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -7,7 MSEK (-5,6) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -1,4 MSEK (-1,5). Under de första nio månaderna uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -21,6 MSEK (-15,1) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -4,1 MSEK (-4,5).

Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 167 MSEK (163) vid utgången av kvartalet.

Under kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till 88,1 MSEK (-1,2) och 85,0 MSEK (-4,3) för de första nio månaderna 2024. Bolaget genomförde en



riktad emission under augusti 2024 då kassan stärktes med 88 MSEK.

Likvida medel uppgick till 119 MSEK (123) vid kvartalets utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till 112,5 MSEK (111,1).

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 28 336 978. Bolaget äger inga av sina egna aktier.

Under augusti 2024 utförde Oneflow en riktad emission av 2 565 000 nya aktier till en teckningskurs om 35,1 SEK per aktie vilket tillförde bolaget 90,0 miljoner SEK före emissionskostnader. För mer information se not 5.

För Ägarstruktur, se Oneflows hemsida.

Finansiella mål

Upprätthålla en årlig ARR-tillväxt på över 30% och uppnå lönsamhet med nuvarande finansiering.

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 (174) vid kvartalets utgång. Medelantal anställda uppgick under perioden till 157 (171). Utöver det hade bolaget ett team av 24 utvecklare (25) i Sri Lanka vid utgången av kvartalet. Utifrån ett juridiskt perspektiv är de konsulter. Däremot betraktas de och behandlas som vanliga medarbetare hos Oneflow och modellen med konsulter är till för att underlätta administrationen.



Moderbolaget

Verksamheten i Sverige bedrivs i moderbolaget Oneflow AB. Per 30 september 2024 äger Oneflow AB 100 procent av aktierna i samtliga dotterbolag.

Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det tredje kvartalet 2024 till -16,1 MSEK (-23,4) och -63,3 MSEK (-73,4) för de första nio månaderna.

Likvida medel uppgick till 116,9 MSEK (121,0).

Per 30 september 2024 inkluderar bundet eget kapital fond för utvecklingskostnader om 104,2 MSEK (81,7).

Övriga händelser under rapportperioden

Emission

Under augusti 2024 utförde Oneflow en riktad emission av 2 565 000 nya aktier till en teckningskurs om 35,1 SEK per aktie vilket tillförde bolaget cirka 90 miljoner SEK före emissionskostnader.

Emissionen bestod av två separata trancher. Ena tranchen omfattade 962 771 nya aktier och emitteras med stöd av bemyndigandet från årsstämman den 8 maj 2024. Den andra tranchen omfattar 1 602 229 nya aktier vilket godkändes på extra bolagsstämma den 3 september 2024. För mer information se not 5.

Inga övriga 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.

För mer information, kontakta:

Anders Hamnes, VD
anders.hamnes@oneflow.com

Natalie Jelveh, CFO
natalie.jelveh@oneflow.com

Denna delårsrapport har varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisorer.

Denna delårsrapport har publicerats både på engelska och svenska.

Finansiell kalender

- 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, 8 november 2024

Anders Hamnes

VD & grundare



Koncernens nyckeltal

	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Finansiella nyckeltal					
Nettoomsättning (MSEK)	35,7	25,6	99,0	71,3	99,7
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	–15,5	–22,7	–61,6	–71,6	–98,1
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	–43,4	–88,9	–62,2	–100,5	–98,4
Resultat per aktie, före utspädning	–0,57	–0,88	–2,37	–2,75	–3,8
Resultat per aktie, efter utspädning	–0,57	–0,88	–2,37	–2,75	–3,8
Alternativa finansiella nyckeltal					
Nettoomsättningstillväxt (%)	39,6	44,0	38,9	46,1	44,2
Bruttoresultat (MSEK)	32,3	23,9	92,2	66,7	93,3
Bruttomarginal (%)	90,5	93,5	93,2	93,6	93,6
EBITDA (MSEK)	–6,0	–15,2	–34,7	–51,0	–69,1
EBITDA-marginal (%)	–16,9	–59,5	–35,1	–71,6	–69,3
Alternativa operationella nyckeltal					
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	155,8	116,2	155,8	116,2	129,3
ARR tillväxt (%)	34,1	44,4	34,1	44,4	42,7
ARR / Nettoomsättning (%)	122,3	126,9	122,3	126,9	130,0
ARR / FTE (KSEK) ⁽¹⁾	829	584	829	584	663
NNARR, Net New ARR (MSEK)	3,8	5,4	26,4	25,6	38,7
NNARR tillväxt (%)	–29,3	–7,0	3,3	9,5	15,6
Repetitiva intäkter	35,1	24,8	97,4	68,7	95,9
Betalande kunder (i tusental)	3,9	3,1	3,9	3,1	3,4
ACV, Average Customer Value (KSEK) ⁽²⁾	40,0	37,2	39,7	37,1	37,4
GRR, Gross Retention Rate (%) ⁽²⁾	90,2	90,3	90,9	90,6	90,8
NRR, Net Retention Rate (%) ⁽²⁾	105,6	111,4	107,5	112,4	111,9
Antal anställda vid periodens slut	163	174	163	174	171
Medelantal anställda (RTM)	157	171	162	171	161

(1) Inkluderar teamet i Sri Lanka

(2) Genomsnitt för perioden

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 30–32.



Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Nettoomsättning	4	35 718	25 580	98 996	71 262	99 666
Aktiverat arbete för egen räkning	7	8 647	8 618	29 423	27 024	36 147
Övriga intäkter		26	361	50	540	835
Summa rörelsens intäkter		44 391	34 559	128 469	98 826	136 648
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Ersättningar till anställda		–34 947	–35 080	–117 498	–111 874	–152 778
Avskrivningar	7	–9 464	–7 527	–26 861	–20 624	–29 050
Övriga kostnader		–15 494	–14 688	–45 672	–37 960	–52 937
Summa rörelsens kostnader		–59 904	–57 295	–190 030	–170 458	–234 765
Rörelseresultat		–15 514	–22 736	–61 562	–71 632	–98 117
Finansiella poster		33	842	435	2 825	3 022
Resultat efter finansiella poster		–15 481	–21 894	–61 127	–68 807	–95 095
Skatt på årets resultat		47	–142	–167	–357	–416
Årets resultat		–15 434	–22 036	–61 294	–69 164	–95 511
Resultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		–15 434	–22 036	–61 294	–69 164	–95 511
		–15 434	–22 036	–61 294	–69 164	–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		–0,57	–0,88	–2,37	–2,75	–3,80
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		–0,57	–0,88	–2,37	–2,75	–3,80



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Årets resultat		-15 434	-22 036	-61 294	-69 164	-95 511
Poster som kan återföras till resultaträkningen:						
Omräkningsdifferenser		-68	-39	-59	-15	-88
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-68	-39	-59	-15	-88
Årets totalresultat		-15 502	-22 075	-61 353	-69 179	-95 599
Årets totalresultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		-15 502	-22 075	-61 353	-69 179	-95 599



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2024-09-30	2023-09-30	2023
TILLGÅNGAR				
Balanserade utvecklingsutgifter	7	104 190	81 537	87 382
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	-	161	103
Nyttjanderättstillgångar		10 143	16 121	14 267
Materiella anläggningstillgångar		2 680	3 387	3 100
Övriga finansiella anläggningstillgångar		2 984	2 985	3 009
Summa anläggningstillgångar		119 997	104 191	107 861
Kundfordringar		22 633	18 328	24 771
Avtalstillgångar		348	178	904
Skattefordringar		1 129	471	663
Övriga kortfristiga fordringar		929	1 709	2 229
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		10 076	11 504	8 594
Likvida medel		119 035	122 941	100 603
Summa omsättningstillgångar		154 150	155 131	137 764
Summa tillgångar		274 146	259 322	245 625
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		167 479	163 045	136 923
Summa eget kapital		167 479	163 045	136 923
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga leasingskulder		4 058	9 541	8 135
Uppskjutna skatteskulder		109	218	192
Summa långfristiga skulder		4 166	9 759	8 327
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga leasingskulder		5 483	5 297	5 480
Leverantörsskulder		5 875	9 800	8 174
Avtalsskulder		69 421	52 197	61 667
Övriga kortfristiga skulder		12 990	8 884	10 914
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		8 731	10 340	14 140
Summa kortfristiga skulder		102 501	86 518	100 375
Summa eget kapital och skulder		274 146	259 322	245 625



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 2024		756	351 817	-215 650	136 923
Periodens resultat				-61 294	-61 294
Övrigt totalresultat för perioden				-59	-59
Summa totalresultat		756	351 817	-277 003	75 570
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Nyemission		77	89 954	-	90 031
Kostnader för nyemission		-	-2 296	-	-2 296
Aktierelaterad ersättning		-	2 197	-	2 197
Inlösen av optioner		17	-	-	17
Teckningsoptioner	5	-	1 960	-	1 960
Summa transaktioner med aktieägare		94	91 815	-	91 909
Utgående balans per 30 september 2024		850	443 632	-277 003	167 479
Ingående balanser per 1 januari 2023		754	349 904	-120 051	230 607
Periodens resultat				-69 164	-69 164
Övrigt totalresultat för perioden				-15	-15
Summa totalresultat		754	349 904	-189 230	161 428
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	1 097	-	1 097
Inlösen av optioner		2	-	-	2
Teckningsoptioner	5	-	518	-	518
Summa transaktioner med aktieägare		2	1 615	-	1 617
Utgående balans per 30 september 2023		756	351 519	-189 230	163 045



(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



Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

(KSEK)	Not	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Kassaflöde från den löpande verksamheten						
Rörelseresultat		–15 514	–22 736	–61 562	–71 632	–98 117
Ej kassaflödespåverkade poster		9 750	7 846	29 045	21 720	30 445
Erhållen ränta		10	81	553	597	4 274
Betald ränta		–10	–3	–62	–11	–28
Betalda inkomstskatter		–404	–663	–1 608	–1 280	–1 062
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		–6 169	–15 475	–33 635	–50 606	–64 488
Summa förändring av rörelsekapital		–4 952	–4 042	6 097	6 482	11 759
Kassaflöde från den löpande verksamheten		–11 120	–19 517	–27 537	–44 124	–52 729
Kassaflöde från investeringsverksamheten						
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		–11 641	–12 193	–38 259	–37 554	–49 491
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		–296	–696	–751	–1 650	–1 730
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		–5	–67	–48	–1 121	–1 095
Kassaflöde från investeringsverksamheten		–11 943	–12 956	–39 059	–40 325	–52 316
Kassaflöde från finansieringsverksamheten						
Nyemission	5	90 030	–	90 030	–	–
Kostnader för nyemission		–2 297	–	–2 297	–	–
Inbet av optionspremier	5	1 945	518	1 960	520	520
Amortering av leaseskulder		–1 571	–1 670	–4 715	–4 818	–6 474
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		88 107	–1 152	84 978	–4 298	–5 954
Summa kassaflöde		65 044	–33 625	18 382	–88 747	–110 999
Minskning/ökning av likvida medel						
Likvida medel vid periodens början		53 951	156 483	100 603	211 651	211 651
Kursdifferens i likvida medel		40	83	50	37	–49
Likvida medel vid årets slut		119 035	122 941	119 035	122 941	100 603



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Nettoomsättning	4	35 718	25 589	98 984	71 104	99 502
Aktiverat arbete för egen räkning	7	8 647	8 618	29 423	27 024	36 147
Övriga intäkter		27	186	41	365	486
Summa rörelsens intäkter		44 392	34 393	128 448	98 493	136 135
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Kostnad för ersättningar till anställda		–27 697	–27 629	–96 427	–87 811	– 121 142
Avskrivningar		–8 035	–5 934	–22 569	–16 039	– 22 545
Övriga kostnader		–24 770	–24 272	–72 756	–68 060	– 92 731
Summa rörelsens kostnader		–60 502	–57 835	–191 752	–171 910	–236 418
Rörelseresultat		–16 110	–23 442	–63 304	–73 417	–100 283
Finansiella poster		222	944	1 081	3 154	3 706
Resultat efter finansiella poster		–15 888	–22 498	–62 223	–70 263	–96 577
Resultat före skatt		–15 888	–22 498	–62 223	–70 263	–96 577
Inkomstskatt		–16	–11	–51	–38	–53
Årets resultat		–15 905	–22 509	–62 275	–70 301	–96 630



Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Periodens resultat		-15 905	-22 509	-62 275	-70 301	-96 630
Övrigt totalresultat						
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-	-	-	-	-
Periodens totalresultat		-15 905	-22 509	-62 275	-70 301	-96 630
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare		-15 905	-22 509	-62 275	-70 301	-96 630



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2024-09-30	2023-09-30	2023
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	7	104 190	81 537	87 382
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	-	161	102
Materiella anläggningstillgångar		2 206	2 717	2 499
Andelar i dotterföretag		45	45	45
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 166	1 169	1 164
Summa anläggningstillgångar		107 608	85 629	91 192
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar		22 633	18 328	24 771
Fordringar koncernföretag		- 145	1 146	463
Skattefordringar		1 186	720	893
Övriga kortfristiga fordringar		746	336	877
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		10 292	11 798	8 973
Likvida medel		116 913	121 039	99 609
Summa omsättningstillgångar		151 624	153 367	135 586
Summa tillgångar		259 232	238 996	226 778
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital		165 094	161 517	135 491
Summa eget kapital		165 094	161 517	135 491
SKULDER				
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder		5 650	8 280	7 667
Övriga skulder		12 115	8 223	10 186
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		76 372	60 976	73 434
Summa kortfristiga skulder		94 138	77 479	91 287
Summa eget kapital och skulder		259 232	238 996	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 september 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.

Under kvartalet har bolaget reviderat sin bedömning av aktierelaterade ersättningar, avseende andelen av koncernens optionsprogram som klassificeras som eget kapital och som förväntas tjänas in. Bolagets tidigare bedömning att 80 procent kommer att tjänas in har justerats till 90 procent.

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 de första nio månaderna av 2024 uppgick till -61,3 MSEK (-69,2). 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. Bolaget genomförde även en riktad emission under augusti 2024 då kassan stärktes med 88 MSEK.

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.

Pågående geopolitiska konflikter har i dagsläget ingen direkt påverkan på Oneflow avseende försäljning men exponeras i form av en försämrad makroekonomisk situation med stigande inflation och räntor samt minskad ekonomisk tillväxt.

Oneflow inte har någon belåning och påverkas därför 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.

Koncernen är verksam både nationellt och internationellt, vilket medför exponering för valutafluktuationer, främst relaterade till EUR, NOK och GBP. Valutarisker uppstår i samband med framtida affärstransaktioner samt redovisade tillgångar och skulder. Valutakurseffekterna kan påverka bolagets resultat.

Under oroliga tider är det naturligt att mindre valutor, som den svenska kronan (SEK), försvagas gentemot euron och GBP.

Styrelsen och ledningen följer geopolitiska utvecklingen för att utvärdera och proaktivt hantera potentiella risker och möjligheter.



4. Intäkter

(KSEK)	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Koncern					
Abonnemangsintäkter	35 106	24 846	97 372	68 702	95 915
Engångsintäkter	612	734	1 624	2 560	3 751
Summa	35 718	25 580	98 996	71 262	99 666
Moderbolag					
Abonnemangsintäkter	35 106	24 846	97 372	68 702	95 915
Engångsintäkter	612	743	1 612	2 403	3 587
Summa	35 718	25 589	98 984	71 105	99 502

Intäkter Sverige och övriga länder

(KSEK)	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Koncern					
Sverige	22 615	18 140	64 278	50 731	69 670
Norge	4 509	3 379	12 189	9 433	13 044
Övriga länder	8 594	4 061	22 529	11 098	16 952
Summa	35 718	25 580	98 996	71 262	99 666
Moderbolag					
Sverige	22 615	18 140	64 278	50 731	69 670
Norge	4 509	3 388	12 177	9 276	12 888
Övriga länder	8 594	4 061	22 529	11 098	16 944
Summa	35 718	25 589	98 984	71 105	99 502



Kontraktsbalanser

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

(KSEK)	2024-09-30	2023-09-30	2023
Koncern			
Avtalstillgångar	348	178	904
Avtalsskulder	69 421	52 197	61 667
Moderbolag			
Avtalstillgångar	348	178	904
Avtalsskulder	69 421	52 197	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 september 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 61 667 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början kommer under 2024 att redovisas som intäkt samt de 69 421 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 30 september 2024 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månaders period med start den 1 oktober 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	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-15 502	-22 075	-61 353	-69 179
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	27 054 478	25 217 528	25 899 067	25 168 627
Resultat per aktie, SEK	-0,57	-0,88	-2,37	-2,75

Efter utspädning

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



Efter utspädning	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	–15 502	–22 075	–61 353	–69 179
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	27 054 478	25 217 528	25 899 067	25 168 627
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	–0,57	–0,88	–2,37	–2,75

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 0,7 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 554 450 aktier. Totalt antal utgivna aktier var 28 336 978 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 425 208, vilket motsvarar en potentiell utspädning om 1,5 procent av aktier och röster.

Riktad Emission 2024

Under augusti 2024 utförde Onewflow en riktad emission av 2 565 000 nya aktier till en teckningskurs om 35,1 SEK per aktie vilket tillförde bolaget 90,0 miljoner SEK före emissionskostnader.

Emissionen bestod av två separata trancher. Ena tranchen omfattade 962 771 nya aktier och emitteras med stöd av bemyndigandet från årsstämman den 8 maj 2024. Den andra tranchen omfattar 1 602 229 nya aktier vilket godkändes på extra bolagsstämma den 3 september 2024. Det totala antalet aktier efter emissionen uppgick till 28 336 978.

Under året har Onewflow anställt fler AI-utvecklare och stärkt sin affärsstrategi inom AI genom att ingå ett partnerskap med ett juridiskt AI-företag. Detta samarbete gör det möjligt för Onewflow att erbjuda marknadsledande AI-produkter inom kontraktshantering, produkter som annars skulle ha tagit flera år att utveckla internt. Dessa initiativ har tillfälligt ökat kostnaderna utöver det som ursprungligen planerades, men de förväntas bidra väsentligt till



Oneflows fortsatta tillväxt och utveckling. Kapitalet från nyemissionen kommer att användas för att öka Oneflows finansiella flexibilitet och stödja tillväxtinitiativ, inklusive att ytterligare stärka företagets AI-kompetens och säkerställa fortsatt snabb tillväxt mot lönsamhet.

6. Transaktioner med närstående

Utöver sedvanlig ersättning (lön, arvoden, och andra förmåner) till VD, ledande befattningshavare och styrelse har transaktioner med närstående parter genomförts under perioden i samband med den riktade nyemissionen i augusti 2024. Totalt tecknades aktier av närstående motsvarande en andel av 62,5 procent.

I förekommande fall har transaktioner med närstående varit till marknadsmässiga villkor.



7. Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar består av balanserade utvecklingskostnader samt en nyutvecklad webbsida. Immateriella anläggningstillgångar per den 30 september 2024 uppgick till 104,2 MSEK (81,7). 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 31 procent (43). Kassaflöden bortom 7-årsperioden extrapoleras med en årlig tillväxttakt om 2 procent (2). Tillväxttakten överstiger inte den långfristiga tillväxttakten för marknaden där koncernen verkar. Prognostiserade rörelsemarginalen år 7 uppgår till 26 procent (20). 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 och kostnadsutveckling under de fem första åren baseras på ledningens erfarenheter och bedömning av koncernens position på marknaden samt 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 procent (22) 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 under slutet av tredje kvartalet 2024 visade att inget nedskrivningsbehov förelåg.

(KSEK)	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Koncernen 1)					
På balansdagen					
Anskaffningsvärde	186 424	136 228	186 424	136 228	148 165
Ackumulerade avskrivningar	–82 234	–54 530	–82 234	–54 530	–60 680
Utgående redovisat värde	104 190	81 698	104 190	81 698	87 485
Ingående redovisat värde	100 231	75 096	87 485	59 220	59 220
Aktiverat arbete / inköp	11 641	12 192	38 259	37 554	49 491
Avskrivningar	–7 682	–5 590	–21 554	–15 076	–21 226
Redovisat värde	104 190	81 698	104 190	81 698	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)	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Nettoomsättning föregående period	25 580	17 767	71 262	48 766	69 126
Nettoomsättning nuvarande period	35 718	25 580	98 996	71 262	99 666
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	39,6	44,0	38,9	46,1	44,2

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Nettoomsättning period	35 718	25 580	98 996	71 262	99 666
Kostnad för sålda tjänster	–3 376	–1 654	–6 759	–4 563	–6 344
Bruttoresultat	32 342	23 926	92 236	66 699	93 322
Bruttomarginal (%)	90,5	93,5	93,2	93,6	93,6

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q3 2024	Q3 2023	Q1–Q3 2024	Q1–Q3 2023	2023
Nettoomsättning	35 718	25 580	98 996	71 262	99 666
Rörelseresultat	–15 514	–22 736	–61 562	–71 632	–98 117
Avskrivningar	9 464	7 527	26 861	20 624	29 050
EBITDA	–6 050	–15 209	–34 701	–51 008	–69 067
EBITDA-marginal (%)	–16,9	–59,5	–35,1	–71,6	–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.





Revisors granskningsrapport

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

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

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Oneflow AB (publ) per 30 september 2024 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna delårsrapport i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

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

Slutsats

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

Stockholm 8 november 2024

Grant Thornton Sweden AB

Daniel Forsgren
Auktoriserad revisor



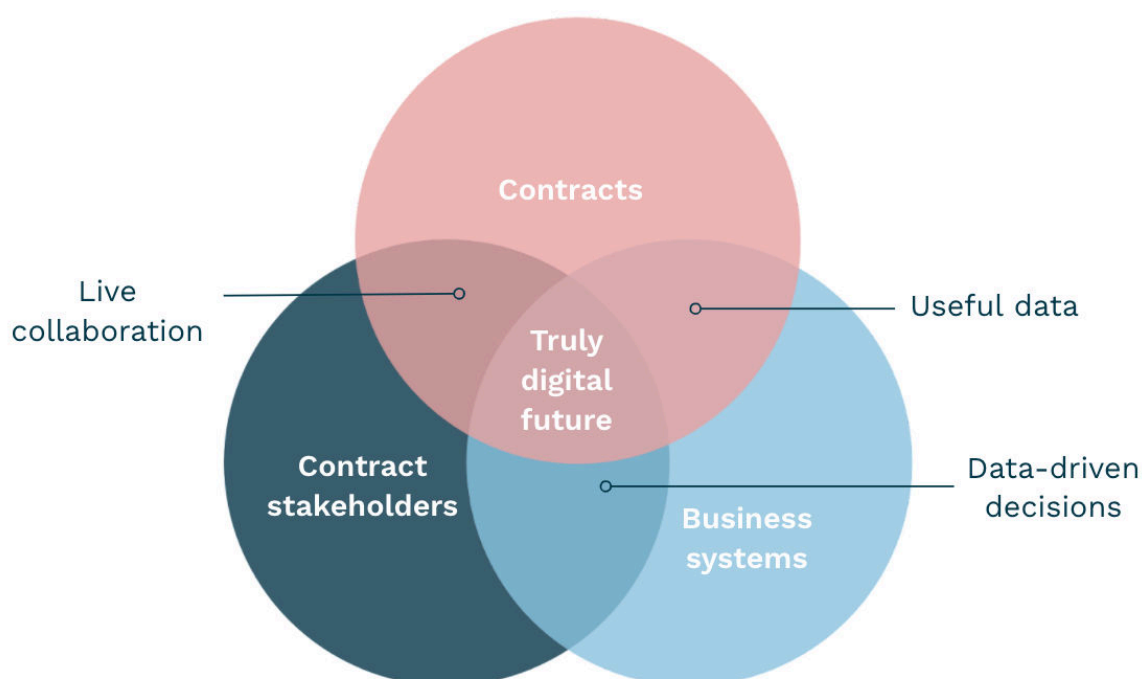
Oneflow i korthet

Avtalsexperter

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

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, Radisson, Academedia och Systembolaget är bara några av de bolag som har valt att anförtra sina avtal till Oneflow.





Följ Onewflow!

Samtliga rapporter, årsredovisningar och presentationer finns publicerade på onflow.com/se/ir. Där kan du också prenumerera på utskick av finansiell information.

14 februari 2025

9 maj 2025

9 maj 2025

Bokslutkommuniké 2024

Delårsrapport Kv1 2025

Bolagsstämma

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

