

oneflow⁺

Bokslutskommuniké

Januari – december 2024



Perioden i sammandrag

Oktober-december 2024

- Nettoomsättningen ökade med 29 procent till 36,7 MSEK (28,4). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 38 procent (33) med betalande användare i 42 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -21,0 MSEK (-26,5), motsvarande en rörelsemarginal om -57 procent (-93).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -20,7 MSEK (-26,3).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,73 SEK (-1,05) och efter utspädning till -0,73 SEK (-1,05).
- Total ARR YoY ökade med 29 procent till 166,8 MSEK (129,3). Net New ARR för årets fjärde kvartal minskade med 16 procent till 11,0 MSEK (13,2).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 0,9 MSEK (-8,6).
- Totala likvida medel uppgick till 105,3 MSEK (100,6).

Januari-december 2024

- Nettoomsättningen ökade med 36 procent till 135,7 MSEK (99,7). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 36 procent (30) med betalande användare i 42 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -82,6 MSEK (-98,1), motsvarande en rörelsemarginal om -61 procent (-98).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -82,0 MSEK (-95,5).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -3,09 SEK (-3,80) och efter utspädning till -3,09 SEK (-3,80).
- Total ARR YoY ökade med 29 procent till 166,8 MSEK (129,3). Net New ARR helåret 2024 minskade med 3 procent till 37,4 MSEK (38,7).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -26,6 MSEK (-52,7).
- Totala likvida medel uppgick till 105,3 MSEK (100,6).
- I enlighet med styrelsens policy ska ingen utdelning betalas ut.





(MSEK)	Q4 24	Q3 24	Q2 24	Q1 24	Q4 23	Q3 23	Q2 23	Q1 23	Q4 22	Q3 22	Q2 22	Q1 22
Nettoomsättning	36,7	35,7	32,5	30,8	28,4	25,6	23,9	21,7	20,4	17,8	16,5	14,5
Nettoomsättningstillväxt (%)	29,2	39,6	35,7	41,6	39,5	44,0	45,5	49,5	58,8	53,4	59,2	64,5
Repetitiva intäkter	35,5	35,1	32,0	30,3	27,2	24,8	23,1	20,8	19,1	17,1	15,9	13,8
Bruttomarginal (%)	92,2	90,5	94,0	95,1	93,7	93,5	93,6	93,7	94,1	94,5	94,5	94,8
EBITDA	-10,8	-6,0	-15,6	-13,1	-18,1	-15,2	-18,5	-17,3	-18,8	-11,8	-8,7	-6,7
EBITDA-marginal (%)	-29,6	-16,9	-47,9	-42,5	-63,6	-59,5	-77,2	-79,6	-92,2	-66,4	-52,7	-46,1
Rörelseresultat	-21,0	-15,5	-24,5	-21,5	-26,5	-22,7	-25,4	-23,5	-24,4	-17,0	-13,4	-11,0
Rörelsemarginal (%)	-57,3	-43,4	-75,6	-69,8	-93,2	-88,9	-105,9	-108,2	-120,0	-95,6	-81,3	-75,4
ARR, Annual Recurring Revenue	166,8	155,8	152,0	140,6	129,3	116,2	110,8	99,6	90,6	80,5	74,7	65,7
ARR tillväxt (%)	29,0	34,1	37,1	40,6	42,7	44,4	48,4	51,6	58,7	60,6	65,6	72,5
NNARR, Net New ARR	11,0	3,8	11,4	11,2	13,2	5,4	11,3	9,0	10,1	5,8	9,0	8,6
NNARR tillväxt (%)	-16,3	-29,3	1,3	25,4	29,7	-7,0	25,0	4,3	45,1	15,3	28,0	63,6

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 28-30.



Kommentar från VD:n

Fokus på operativ excellens

Oneflow är ett av de snabbast växande mjukvaruföretagen i Norden. Trots en utmanande period med avmattad tillväxt de senaste kvartalen, levererade vi ändå en ARR-tillväxt på 29 procent i slutet av 2024. Total ARR i slutet av året var 166,8 MSEK. Men vi är inte nöjda, internt råder en besvikelse över att vi inte uppnådde våra högt ställda ambitioner. Net New ARR för helåret uppgick till 37,4 MSEK, en minskning med 3 procent från 38,7 MSEK jämfört med föregående år.



Churn har varit högre än förväntat, särskilt under andra halvåret 2024, främst bland mindre bolag med låg produktanvändning. Trots att de finansiella utsikterna är starkare än på flera år har många mindre bolag fortfarande det kärvt. Även om många bolag har återhämtat sig från de senaste årens turbulens, är tillväxten fortfarande långsam. Detta har haft en negativ påverkan på mer- och vidareförsäljning inom vår befintliga kundbas, det vi kallar Expansion ARR. Gross Retention Rate var 91 procent (91) för helåret, medan Net Retention Rate uppgick till 106 procent (112) för 2024. Dessa siffror är under våra mål, och vi förväntar oss att se en betydande förbättring av dessa nyckeltal de kommande åren.

EBIT uppgick till -82,6 MSEK för helåret, en förbättring med 15,5 MSEK jämfört med föregående år, motsvarande en EBIT-marginal på -61 procent (-98). Detta är ett tydligt tecken på att vi rör oss i rätt riktning, och att vårt fokus och starka engagemang för att minska förluster och nå lönsamhet ger resultat. ARR per FTE uppgick till 882 KSEK under fjärde kvartalet, en förbättring med 33 procent från 663 KSEK under samma kvartal föregående år.

Under 2024 genomförde vi flera betydande lanseringar och produktförbättringar. Vi lanserade nyckelfunktioner som stärker vår unika positionering i Enterprise-segmentet, såsom suggestions, inline-kommentarer, godkännandeflöde, för att nämna några. Vi tog också viktiga steg inom kvalitet och säkerhet genom att uppnå ISO 9001-, 14001- och 27001-certifieringar, vilket bekräftar vårt engagemang för högsta standard i allt vi gör. Vidare lanserade vi flera AI-funktioner och fortsatte att befästa vår position som marknadsledare inom området för contract intelligence. Idag är vi starkare än någonsin, som företag, som produkt och som team. Faktum är att vi aldrig har varit i bättre form än nu.

Även om vår tillväxt låg strax under 30 procent under 2024, är vi fortsatt fast beslutna att driva bolagets tillväxt över denna gräns under 2025. Vi håller fast vid våra finansiella mål att upprätthålla en årlig ARR-tillväxt på över 30 procent och att nå lönsamhet med nuvarande finansiering. Vårt operativa mantra är att åstadkomma mer med mindre - det är essensen av operativ excellens.

Say contract, think Oneflow!

Anders Hammes

VD & Grundare



Produktnyheter

Under kvartalet har vi introducerat flera spännande funktioner som stärker vår kärnprodukt och våra integrationer. Dessa förbättringar säkerställer att all avtalsdata förblir sömlöst ansluten mellan olika system, samtidigt som de ger betydande förbättringar av användarupplevelsen. Håll dig informerad om alla våra senaste releaser genom att besöka vår sida med [produktuppdateringar](#).

Under kvartalet

Djupare integrationsmöjligheter

- Vi har utökat signeringsmöjligheterna genom att introducera funktionen **Fields on PDF**, som ger användare möjlighet att lägga till, dra och justera storleken på datafält direkt i PDF-dokument.
- I vår integration av **HubSpot x Oneflow** har vi lagt till stöd för flera HubSpot-konton, obegränsade avtal och förbättrade laddningstider med HubSpots User Interface Extensions (UIE).

Utmärkt användarupplevelse

- Vi har gjort det möjligt för användare att **förhandsgranska sina avtal** precis som de kommer att visas för motparterna, vilket ger ökad trygghet för att allt är korrekt inställt.
- Vi har också förbättrat funktionen för **signeringsordning** samt den **asynkrona PDF-uppladdning**.
- Förbättrad **Slack x Oneflow-integration** som gör det möjligt för användare att anpassa avtalsmeddelanden och enkelt dela en förhandsgranskning av ett Oneflow-avtal direkt i en Slack-chatt eller -kanal.

Ny integration

- Vår nya **Oneflow x Recruito-integration** gör det möjligt för Recruito-användare att skapa och spåra interaktiva Oneflow-avtal direkt i Recrutos profilkort.

Händelser efter rapportperioden

- HubSpot X Oneflow-användare kan automatiskt **bifoga HubSpot-offerter** till Oneflow-avtal, vilket gör att mottagarna får all nödvändig information - inklusive bifogade offerter - direkt i avtalet.
- Vi har lanserat **AI Review** och **AI Insights**. Dessa två nya verktyg ger användarna omedelbar riskanalys och efterlevnadsrapporter för enskilda avtal samt för hela avtalsportföljen.



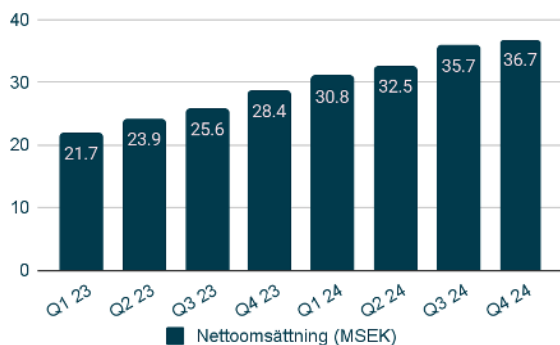
Oneflow i sammandrag

För definitioner av nyckeltal presenterade nedan, se sidorna 8-30.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under fjärde kvartalet uppgick till 36,7 MSEK (28,4), vilket motsvarar en tillväxt på 29 procent (40) jämfört med fjärde kvartalet föregående år.

Nettoomsättningen under helåret 2024 uppgick till 135,7 MSEK (99,7), vilket motsvarar en tillväxt på 36 procent (44) jämfört med samma period föregående år.



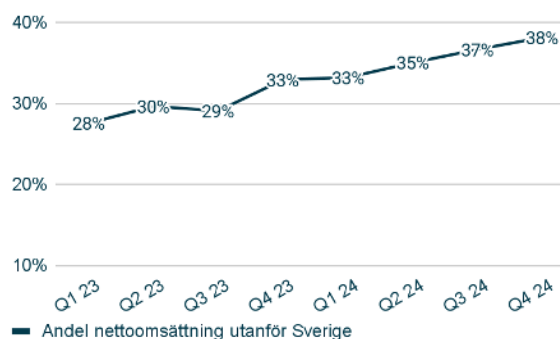
Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 97 procent (96) av nettoomsättningen under fjärde kvartalet och 98 procent (96) under helåret 2024. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

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 (130) under årets fjärde kvartal och 123 procent (130) under helåret 2024. 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.

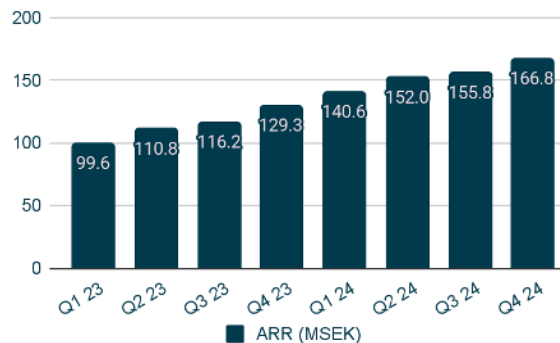
Andelen nettoomsättning utanför Sverige fortsatte att växa under fjärde kvartalet och slutade på 38 procent (33) och 36 procent (30) under helåret.

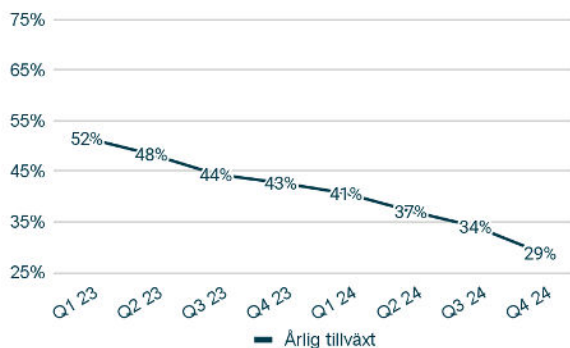
I nuläget har vi betalande användare i 42 (40) länder.



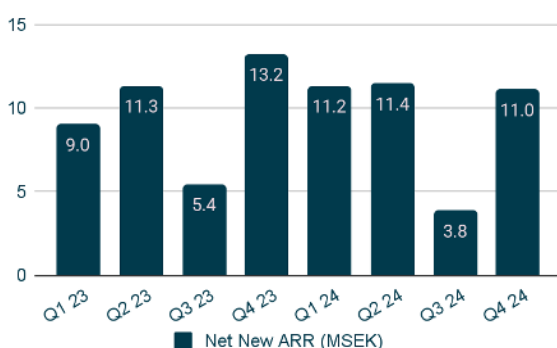
ARR

Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid årets utgång till 166,8 MSEK (129,3), en tillväxt på 29 procent jämfört med föregående år.

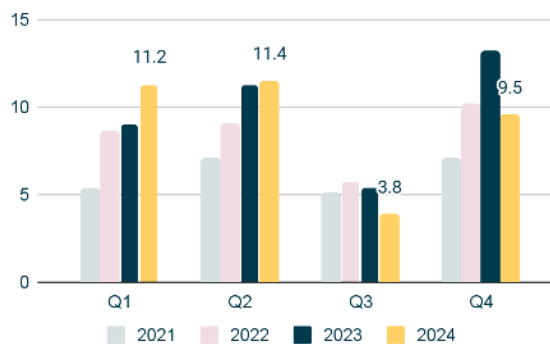




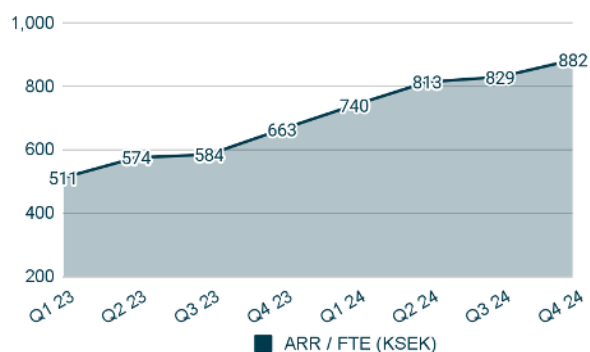
Net New ARR slutade på 11,0 MSEK (13,2) för fjärde kvartalet, med en nedgång på 16 procent jämfört med samma kvartal föregående år. Net New ARR uppgick till 37,4 (38,7) under helåret 2024, en minskning med 3 procent jämfört med föregående år.



På grund av säsongvariationer är andra och fjärde kvartalen vanligtvis de starkaste inom programvara, tredje kvartalet är det svagaste och första kvartalet ligger någonstans ”mitt emellan”. Under 2024 har kundbortfallet varit högre än väntat, särskilt under det andra halvåret, främst drivet av mindre kundbolag med låg produktanvändning. Trots en förbättrad marknad har återhämtningen tagit tid, vilket har påverkat vår merförsäljning, Expansion ARR. Detta resulterade i ett svagt fjärde kvartal 2024 jämfört med föregående år.

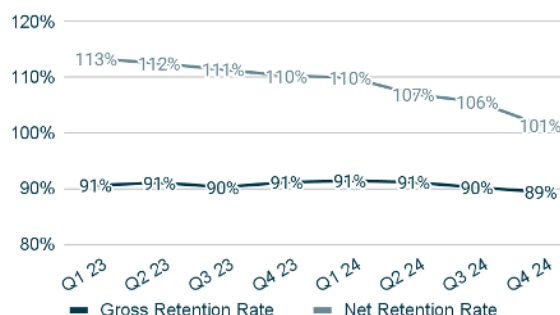


ARR per FTE (inkluderar teamet i Sri Lanka) uppgick vid kvartalets utgång till 882 KSEK (663), en tillväxt på 33 procent jämfört med föregående år.



Revenue retention

Gross Retention Rate för fjärde kvartalet uppgick till 89 procent (91) och ett genomsnitt på 91 procent (91) för helåret 2024. Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.



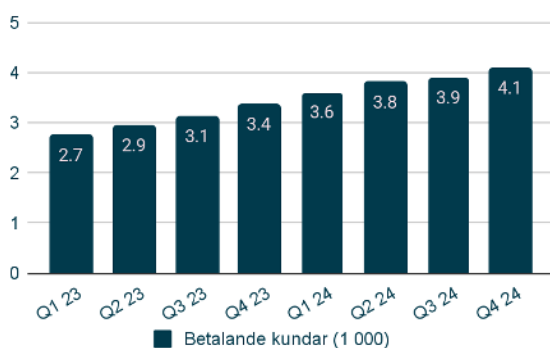
Net Retention Rate avslutade fjärde kvartalet på 101 procent (110) och genomsnittet för helåret 2024 låg på 106 procent (112).

Under 2024 har kundbortfallet varit högre än väntat, särskilt under andra halvåret, främst drivet av mindre företag med låg produktanvändning. Trots en förbättrad marknad går återhämtningen långsamt, vilket har påverkat vår merförsäljning.

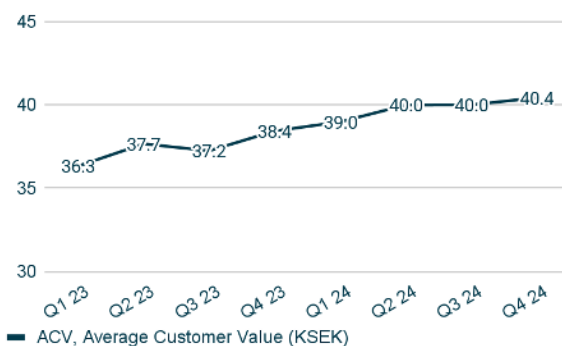
Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

Kunder

Antalet betalande kunder uppgick till 4,1 tusen (3,4) vid kvartalets utgång, en uppgång med 21 procent jämfört med föregående år.

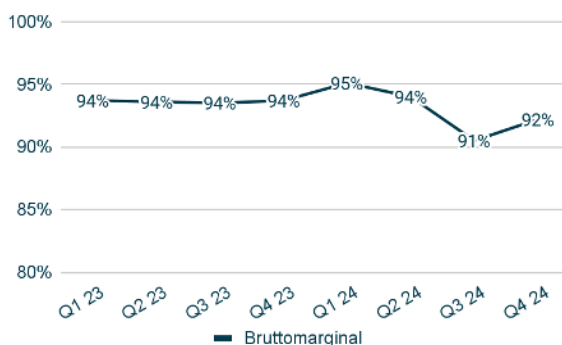


ACV (Average customer value, genomsnittlig ARR per (betalande) kund) för fjärde kvartalet uppgick till 40,4 KSEK (38,4), en uppgång med 5 procent jämfört med föregående år. ACV för helåret 2024 uppgick till 39,9 KSEK (37,4), en uppgång med 7 procent jämfört med föregående år.



Bruttomarginal

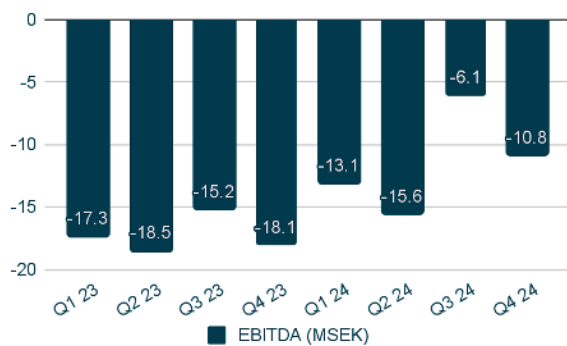
Bruttomarginalen uppgick till 92 procent (94) för fjärde kvartalet och 93 procent (94) för helåret 2024. Den högsta kostnaden för sålda tjänster avser försäljningsprovision till partners. Kostnader för hosting ingår även i kostnaden för sålda tjänster. Bolagets försäljningsprovision till partners har under 2024 ökat jämfört med tidigare perioder. Ökningen är kopplad till fler strategiska partnerskap.



EBITDA

EBITDA för fjärde kvartalet uppgick till -10,8 MSEK (-18,1), med en EBITDA-marginal på -30 procent (-64). EBITDA för helåret 2024 uppgick till -45,5 MSEK (-69,1), med en EBITDA-marginal på -34 procent (-69).





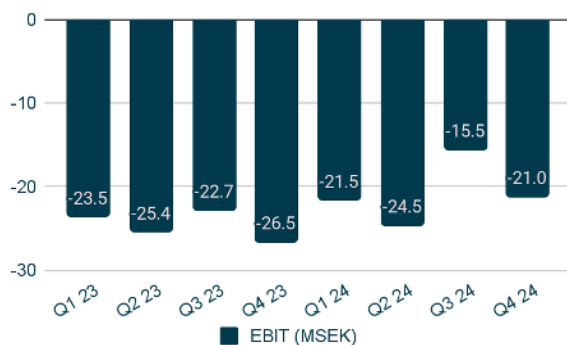
Bolaget har ett stort fokus på produktutveckling, och vårt mål är att inta en position som global kunskapsledare inom digital avtalshantering.

Med en stabiliserad kostnadsbas och kontinuerlig intäktstillväxt ser vi en förbättring av EBITDA under helåret 2024 jämfört med samma period förra året.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för fjärde kvartalet uppgick till -21,0 MSEK (-26,5), med en rörelsemarginal på -57 procent (-93).

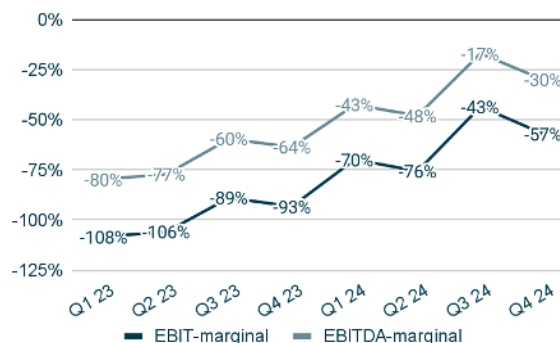
Rörelseresultatet för helåret 2024 uppgick till -82,6 MSEK (-98,1), med en rörelsemarginal på -61 procent (-98).



Avskrivningarna har ökat jämfört med motsvarande perioder föregående år med

anledning av ökade investeringar i egen utveckling.

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



Kassaflöde och investeringar

Under fjärde kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till 0,9 MSEK (-8,6). Under helåret 2024 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -26,7 MSEK (-52,7). Det förbättrade rörelseresultatet under 2024 är kopplat till en mer stabiliserad kostnadsbas och kontinuerlig intäktstillväxt.

Under fjärde kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,3 MSEK (-0,1), exklusive nyttjanderättstillgångar. För helåret 2024 uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -1,1 MSEK (-1,7), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under fjärde kvartalet till -12,7 MSEK (-11,9) och -50,9 MSEK (-49,5) under 2024. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.

Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till 0,1 MSEK



(0,0) för fjärde kvartalet och 0,0 MSEK (-1,1) under helåret 2024. Det positiva värdet utgörs av erhållna depositioner för avslutade hyresavtal.

Under fjärde kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -8,2 MSEK (-6,2) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -1,6 MSEK (-1,8). Under helåret 2024 uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -29,8 MSEK (-21,2) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -5,7 MSEK (-6,3).

Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 147,2 MSEK (136,9) vid utgången av kvartalet.

Under kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -1,8 MSEK (-1,7) och 83,2 MSEK (-5,9) under helåret 2024. Bolaget genomförde en riktad emission under augusti 2024 då kassan stärktes med 88 MSEK.

Likvida medel uppgick till 105,3 MSEK (100,6) vid årets utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -98,4 MSEK (-90,0).

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 procent 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.

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 164 anställda (171) vid årets utgång. Medelantal anställda uppgick under året till 158 (161). Utöver det hade bolaget ett team av 25 utvecklare (25) i Sri Lanka vid utgången av året. Utifrån ett juridiskt perspektiv är de konsulter. Däremot betraktas de och behandlas som vanliga medarbetare hos Oneflow och modellen med konsulter är till för att underlätta administrationen.

Moderbolaget

Verksamheten i Sverige bedrivs i moderbolaget Oneflow AB. Per 31 december 2024 äger Oneflow AB 100 procent av aktierna i samtliga dotterbolag.

Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det fjärde kvartalet till -21,6 MSEK (-26,9) och -84,9 MSEK (-100,3) under helåret 2024.

Likvida medel uppgick till 104,3 MSEK (99,6).



Per den 31 december 2024 inkluderar bundet eget kapital fond för utvecklingskostnader om 108,7 MSEK (87,5).

Övriga händelser under rapportperioden

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

- 9 maj 2025: Delårsrapport Kv1 2025
- 9 maj 2025: Bolagsstämma
- 15 augusti 2025: Delårsrapport Kv2 2025
- 7 november 2025: Delårsrapport Kv3 2025
- 13 februari 2026: Bokslutkommuniké 2025
- 8 maj 2026: Delårsrapport Kv1 2026

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, 14 februari 2024

Anders Hamnes

VD & grundare

För mer information, kontakta:

Anders Hamnes, VD

anders.hamnes@oneflow.com

Natalie Jelveh, CFO

natalie.jelveh@oneflow.com

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

Denna delårsrapport har publicerats både på engelska och svenska.



Koncernens nyckeltal

	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Finansiella nyckeltal				
Nettoomsättning (MSEK)	36,7	28,4	135,7	99,7
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	-21,0	-26,5	-82,6	-98,1
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	-57,3	-93,2	-60,9	-98,4
Resultat per aktie, före utspädning	-0,73	-1,05	-3,09	-3,80
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,73	-1,05	-3,09	-3,80
Alternativa finansiella nyckeltal				
Nettoomsättningstillväxt (%)	29,2	39,5	36,1	44,2
Bruttoresultat (MSEK)	33,8	26,6	126,1	93,3
Bruttomarginal (%)	92,2	93,7	92,9	93,6
EBITDA (MSEK)	-10,8	-18,1	-45,5	-69,1
EBITDA-marginal (%)	-29,6	-63,6	-33,6	-69,3
Alternativa operationella nyckeltal				
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	166,8	129,3	166,8	129,3
ARR tillväxt (%)	29,0	42,7	29,0	42,7
ARR / Nettoomsättning (%)	122,9	130,0	122,9	130,0
ARR / FTE (KSEK) ⁽¹⁾	882,0	663,0	882,0	663,3
NNARR, Net New ARR (MSEK)	11,0	13,2	37,4	38,7
NNARR tillväxt (%)	-16,3	29,7	-3,3	15,6
Repetitiva intäkter	35,5	27,2	132,9	95,9
Betalande kunder (i tusental)	4,1	3,4	4,1	3,4
ACV, Average Customer Value (KSEK) ⁽²⁾	40,4	38,4	39,9	37,4
GRR, Gross Retention Rate (%) ⁽²⁾	89,4	91,1	90,5	90,8
NRR, Net Retention Rate (%) ⁽²⁾	101,4	110,2	106,0	111,9
Medelantal anställda (RTM)	158	165	161	161
Antal anställda vid periodens slut	164	171	164	171
<small>(1) Inkluderar teamet i Sri Lanka (2) Genomsnitt för perioden</small>				

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 30-32.



Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Nettoomsättning	4	36 695	28 404	135 691	99 666
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 914	9 123	39 337	36 147
Övriga intäkter		-6	295	44	835
Summa rörelsens intäkter		46 603	37 822	175 072	136 648
<i>Rörelsens kostnader</i>					
Ersättningar till anställda		-41 032	-40 904	-158 530	-152 778
Avskrivningar	7	-10 191	-8 426	-37 052	-29 050
Övriga kostnader		-16 419	-14 977	-62 090	-52 937
Summa rörelsens kostnader		-67 642	-64 307	-257 672	-234 765
Rörelseresultat		-21 039	-26 485	-82 600	-98 117
Finansiella poster		422	197	857	3 022
Resultat efter finansiella poster		-20 616	-26 288	-81 743	-95 095
Skatt på årets resultat		-51	-59	-218	-416
Årets resultat		-20 668	-26 347	-81 961	-95 511
Resultat hänförligt till:					
Moderföretagets aktieägare		-20 668	-26 288	-81 961	-95 511
		-20 668	-26 288	-81 961	-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		-0,73	-1,05	-3,09	-3,80
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		-0,73	-1,05	-3,09	-3,80



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Årets resultat		-20 668	-26 347	-81 961	-95 511
Poster som kan återföras till resultaträkningen:					
Omräkningsdifferenser		74	-73	15	-88
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		74	-73	15	-88
Årets totalresultat		-20 594	-26 420	-81 946	-95 599
Årets totalresultat hänförligt till:					
Moderföretagets aktieägare		-20 594	-26 420	-81 946	-95 599



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2024	2023
TILLGÅNGAR			
Balanserade utvecklingsutgifter	7	108 650	87 382
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	-	103
Nyttjanderättstillgångar		10 143	14 267
Materiella anläggningstillgångar		2 528	3 100
Övriga finansiella anläggningstillgångar		2 690	3 009
Summa anläggningstillgångar		124 012	107 861
Kundfordringar		27 137	24 771
Avtalstillgångar		414	904
Skattefordringar		1 371	663
Övriga kortfristiga fordringar		1 253	2 229
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		11 095	8 594
Likvida medel		105 263	100 603
Summa omsättningstillgångar		146 533	137 764
Summa tillgångar		270 545	245 625
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		147 161	136 923
Summa eget kapital		147 161	136 923
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Långfristiga leasingskulder		3 522	8 135
Uppskjutna skatteskulder		110	192
Summa långfristiga skulder		3 633	8 327
Kortfristiga skulder			
Kortfristiga leasingskulder		6 000	5 480
Leverantörsskulder		10 322	8 174
Avtalsskulder		79 726	61 667
Övriga kortfristiga skulder		13 829	10 914
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		9 874	14 140
Summa kortfristiga skulder		119 751	100 375
Summa eget kapital och skulder		270 545	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				-81 961	-81 961
Övrigt totalresultat för perioden				15	15
Summa totalresultat		756	351 817	-297 596	54 977
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Nyemission		77	89 954	-	90 031
Kostnader för nyemission		-	-2 296	-	-2 296
Aktierelaterad ersättning		-	2 488	-	2 488
Inlösen av optioner		17	-	-	17
Teckningsoptioner	5	-	1 945	-	1 945
Summa transaktioner med aktieägare		94	92 091	-	92 185
Utgående balans per 31 december 2024		850	443 908	-297 596	147 162
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	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		-21 038	-26 485	-82 600	-98 117
Ej kassaflödespåverkade poster		10 499	8 725	39 544	30 445
Erhållen ränta		1 035	3 677	1 588	4 274
Betald ränta		1	-17	-61	-28
Betalda inkomstskatter		-290	-242	-1 898	-1 062
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		-9 792	-14 342	-43 426	-64 488
Förändring kundfordringar		-4 716	-6 443	-2 578	-9 386
Förändring av övriga kortfristiga rörelsefordringar		-1 307	-1 444	-348	-4 066
Förändring leverantörsskulder		4 447	-1 626	2 148	2 810
Förändring övriga kortfristiga rörelseskulder		12 286	15 300	17 585	22 401
Summa förändring av rörelsekapital		10 710	5 787	16 807	11 759
Kassaflöde från den löpande verksamheten		918	-8 555	-26 619	-52 729
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		-12 674	-11 937	-50 933	-49 491
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		-343	-80	-1 094	-1 730
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		96	26	48	-1 095
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-12 920	-11 991	-51 979	-52 316
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
Nyemission		-	-	90 032	-
Kostnader för nyemission		-	-	-2 297	-
Inbet av optionspremier		2	-	1 962	520
Amortering av leaseskulder		-1 782	-1 656	-6 497	-6 474
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-1 780	-1 656	83 200	-5 954
Summa kassaflöde		-13 782	-22 202	4 602	-110 999
Minskning/ökning av likvida medel					
Likvida medel vid periodens början		119 035	122 941	100 603	211 651
Kursdifferens i likvida medel		9	-135	59	-49
Likvida medel vid årets slut		105 263	100 603	105 263	100 603



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Nettoomsättning	4	36 695	28 398	135 679	99 502
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 914	9 123	39 337	36 147
Övriga intäkter		-1	121	40	486
Summa rörelsens intäkter		46 608	37 642	175 056	136 135
<i>Rörelsens kostnader</i>					
Kostnad för ersättningar till anställda		-32 966	-33 331	-129 393	- 121 142
Avskrivningar		-8 560	-6 506	-31 129	- 22 545
Övriga kostnader		-26 720	-24 671	-99 475	- 92 731
Summa rörelsens kostnader		-68 246	-64 508	-259 998	-236 418
Rörelseresultat		-21 638	-26 866	-84 942	-100 283
Finansiella poster		613	552	1 694	3 706
Resultat efter finansiella poster		-21 025	-26 314	-83 248	-96 577
Resultat före skatt		-21 025	-26 314	-83 248	-96 577
Inkomstskatt		-10	-15	-61	-53
Årets resultat		-21 035	-26 329	-83 309	-96 630



Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Periodens resultat		-21 035	-26 329	-83 309	-96 630
Övrigt totalresultat					
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-	-	-	-
Periodens totalresultat		-21 035	-26 329	-83 309	-96 630
Periodens totalresultat hänförligt till:					
Moderbolagets aktieägare		-21 035	-26 329	-83 309	-96 630



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2024	2023
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella tillgångar	7	108 650	87 382
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	-	102
Materiella anläggningstillgångar		2 106	2 499
Andelar i dotterföretag		45	45
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 169	1 164
Summa anläggningstillgångar		111 970	91 192
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar		27 137	24 771
Fordringar koncernföretag		-	463
Skattefordringar		1 427	893
Övriga kortfristiga fordringar		886	877
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		11 117	8 973
Likvida medel		104 279	99 609
Summa omsättningstillgångar		144 846	135 586
Summa tillgångar		256 816	226 778
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital		144 359	135 491
Summa eget kapital		144 359	135 491
SKULDER			
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		10 073	7 667
Skulder koncernföretag		2 616	-
Övriga skulder		12 679	10 186
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		87 088	73 434
Summa kortfristiga skulder		112 456	91 287
Summa eget kapital och skulder		256 816	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. IFRS 18, som avser presentation och upplysningar i de finansiella rapporterna, har publicerats och träder i kraft den 1 januari 2027. Standarderna har ännu inte antagits av EU. Nyheter i redovisningsstandarder som trätt i kraft den 1 januari 2024 har inte haft någon väsentlig påverkan på koncernens redovisning per den 31 december 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 året 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.

I nedskrivningsprövning som utfördes under tredje kvartalet 2024 har antagandet om den genomsnittliga omsättningstillväxten minskat till 31 procent (43). Den reviderade omsättningstillväxten återspeglar en mer konservativ bedömning av framtida marknadsförutsättningar, baserat på både historiskt utfall och förändrade externa faktorer. Samtidigt har den prognostiserade rörelsemarginalen justerats upp, 26 procent (20), vilket främst drivs av effektiviseringsåtgärder, förbättrad kostnadskontroll och en högre andel intäkter från mer lönsamma affärsområden.



Utöver dessa justeringar har inga ytterligare uppskattningar eller bedömningar ändrats från tidigare år.

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 helåret 2024 uppgick till -82,0 MSEK (-95,5). 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 tillväxtpotentialer.

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 tillväxtpotentialer.

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)	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Koncern				
Abonnemangsinträder	35 508	27 213	132 880	95 915
Engångsinträder	1 187	1 191	2 810	3 751
Summa	36 695	28 404	135 691	99 666
Moderbolag				
Abonnemangsinträder	35 508	27 213	132 880	95 915
Engångsinträder	1 187	1 185	2 799	3 587
Summa	36 695	28 398	135 679	99 502

Intäkter Sverige och övriga länder

(KSEK)	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Koncern				
Sverige	22 686	18 939	86 964	69 670
Norge	4 697	3 612	16 886	13 044
Övriga länder	9 312	5 853	31 841	16 952
Summa	36 695	28 404	135 691	99 666
Moderbolag				
Sverige	22 686	18 939	86 964	69 670
Norge	4 697	3 612	16 874	12 888
Övriga länder	9 312	5 847	31 841	16 944
Summa	36 695	28 398	135 679	99 502



Kontraktsbalanser

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

(KSEK)	2024	2023
Koncern		
Avtalstillgångar	414	904
Avtalsskulder	79 726	61 667
Moderbolag		
Avtalstillgångar	414	904
Avtalsskulder	79 726	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 31 december 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 har under 2024 redovisats som intäkt samt de 79 726 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 31 december 2024 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månadersperiod med start den 1 januari 2025.

5. Resultat per aktie

Före utspädning

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

Före utspädning	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-20 594	-26 420	-81 946	-95 599
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 336 978	25 217 528	26 511 876	25 180 953
Resultat per aktie, SEK	-0,73	-1,05	-3,09	-3,80

Efter utspädning

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



Efter utspädning	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-20 594	-26 420	-81 946	-95 599
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 336 978	25 217 528	26 511 876	25 180 953
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,73	-1,05	-3,09	-3,80

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. Ledande befattningshavare har även under året tilldelats teckningsoptioner motsvarande en andel av 28,6 procent.

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



7. Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar består av balanserade utvecklingskostnader. Immateriella anläggningstillgångar per den 31 december 2024 uppgick till 108,7 MSEK (87,5). Immateriella tillgångar som nyttjas skrivs av över fem år. För samtliga aktiveringar har avskrivning påbörjats. Värdet prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Ledningen bedömer verksamhetens prestation utifrån koncernens samlade rörelseresultat vilket är kopplat till den tekniska plattformen. Det innebär att ledningens bedömning är att det endast finns en kassagenererande enhet/rörelsesegment kopplat till den tekniska plattformen.

Nedskrivningsprövning baseras på beräkning av nyttjandevärdet. Dessa beräkningar utgår från uppskattade framtida kassaflöden före skatt baserade på finansiella budgetar och prognoser som godkänts av bolagsledningen.

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

Prognosperiod och långsiktig tillväxt

Prognosperioden är 7 år. Under prognosperioden ligger den genomsnittliga omsättningstillväxten på 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). Den högre prognostiserade rörelsemarginalen drivs främst av effektiviseringsåtgärder, förbättrad kostnads kontroll och en ökad andel intäkter från mer lönsamma affärsområden.

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 sju 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)	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Koncernen 1)				
På balansdagen				
Anskaffningsvärde	199 098	148 165	199 098	148 165
Akkumulerade avskrivningar	-90 448	-60 680	-90 448	-60 680
Utgående redovisat värde	108 650	87 485	108 650	87 485
Ingående redovisat värde	104 190	81 698	87 485	59 220
Aktiverat arbete / inköp	12 674	11 937	50 933	49 491
Avskrivningar	-8 214	-6 150	-29 768	-21 226
Redovisat värde	108 650	87 485	108 650	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 4.



Definitioner av nyckeltal

Definitioner av alternativa finansiella nyckeltal

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

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



Avstämningstabeller för alternativa finansiella nyckeltal

Avstämning nettoomsättningstillväxt (KSEK)	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Nettoomsättning föregående period	28 404	20 360	99 666	69 126
Nettoomsättning nuvarande period	36 695	28 404	135 691	99 666
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	29,2	39,5	36,1	44,2

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Nettoomsättning period	36 695	28 404	135 691	99 666
Kostnad för sålda tjänster	-2 866	-1 781	-9 626	-6 344
Bruttoresultat	33 829	26 623	126 065	93 322
Bruttomarginal (%)	92,2	93,7	92,9	93,6

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q4 2024	Q4 2023	2024	2023
Nettoomsättning	36 695	28 404	135 691	99 666
Rörelseresultat	-21 039	-26 485	-82 600	-98 117
Avskrivningar	10 191	8 426	37 052	29 050
EBITDA	-10 848	-18 059	-45 549	-69 067
EBITDA-marginal (%)	-29,6	-63,6	-33,6	-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.



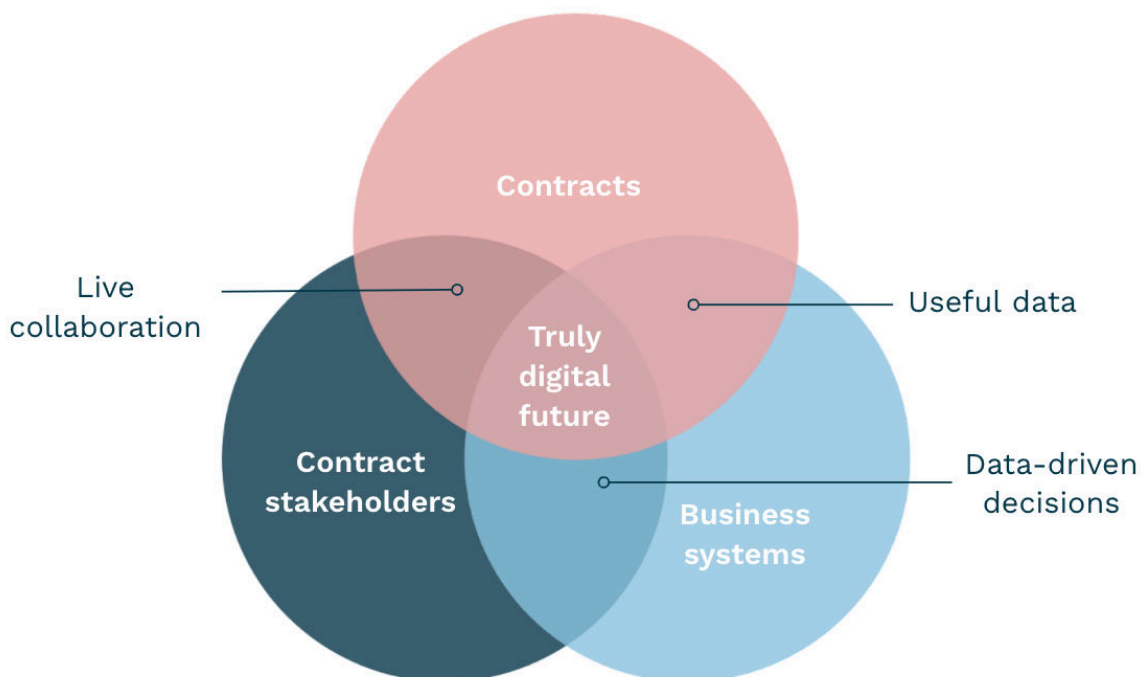
Oneflow i korthet

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 oneflow.com/se/ir. Där kan du också prenumerera på utskick av finansiell information.

9 maj 2025

9 maj 2025

15 augusti 2025

7 november 2025

13 februari 2026

8 maj 2026

Delårsrapport Kv1 2025

Bolagsstämma

Delårsrapport Kv2 2025

Delårsrapport Kv3 2025

Bokslutkommuniké 2025

Delårsrapport Kv1 2026

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

