

oneflow[®]

Delårsrapport

Januari–mars 2025



Perioden i sammandrag

January-Mars 2025

- Nettoomsättningen ökade med 27 procent till 39,2 MSEK (30,8). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 40 procent (33) med betalande användare i 40 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -19,4 MSEK (-21,5), motsvarande en rörelsemarginal om -49 procent (-70).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -19,2 MSEK (-21,3).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,68 SEK (-0,84) och efter utspädning till -0,68 SEK (-0,84).
- Total ARR YoY ökade med 23 procent till 164,6 MSEK (134,0). Net New ARR för årets första kvartal uppgick till 5,6 MSEK (12,4).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -4,1 MSEK (-7,6).
- Totala likvida medel uppgick till 84,3 MSEK (78,1).



(MSEK)	Q1 25	Q4 24	Q3 24	Q2 24	Q1 24	Q4 23	Q3 23	Q2 23	Q1 23	Q4 22	Q3 22	Q2 22
Nettoomsättning	39,2	36,7	35,7	32,5	30,8	28,4	25,6	23,9	21,7	20,4	17,8	16,5
Nettoomsättningstillväxt (%)	27,4	29,2	39,6	35,7	41,6	39,5	44,0	45,5	49,5	58,8	53,4	59,2
Repetitiva intäkter	38,6	35,5	35,1	32,0	30,3	27,2	24,8	23,1	20,8	19,1	17,1	15,9
Bruttomarginal (%)	92,2	92,2	90,5	94,0	95,1	93,7	93,5	93,6	93,7	94,1	94,5	94,5
EBITDA	-8,7	-10,8	-6,0	-15,6	-13,1	-18,1	-15,2	-18,5	-17,3	-18,8	-11,8	-8,7
EBITDA-marginal (%)	-22,1	-29,6	-16,9	-47,9	-42,5	-63,6	-59,5	-77,2	-79,6	-92,2	-66,4	-52,7
Rörelseresultat	-19,4	-21,0	-15,5	-24,5	-21,5	-26,5	-22,7	-25,4	-23,5	-24,4	-17,0	-13,4
Rörelsemarginal (%)	-49,4	-57,3	-43,4	-75,6	-69,8	-93,2	-88,9	-105,9	-108,2	-120,0	-95,6	-81,3
ARR, Annual Recurring Revenue ⁽¹⁾	164,6	159,1	151,0	143,9	134,0	121,6	111,2	104,7	93,7	85,1	77,2	68,5
ARR tillväxt (%) ⁽¹⁾	22,9	30,8	35,9	37,5	43,0	43,0	44,0	52,8	51,4	60,3	60,3	57,4
NNARR, Net New ARR	5,6	8,0	7,1	9,9	12,4	10,4	6,5	11,0	8,6	7,9	8,7	6,6

1. Historiska ARR-siffror har justerats retroaktivt baserat på uppdaterad beräkningsmetod för ARR. För mer information, se sida 6.

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 29-31.



Kommentar från VD:n

Vi håller kursen: lönsamhet först, tillväxt därefter

Vid utgången av det första kvartalet uppgick Oneflows totala ARR till 164,6 MSEK, en ökning med 23 % jämfört med samma period föregående år. Net New ARR landade på 5,6 MSEK jämfört med 12,4 MSEK för samma period föregående år. Det finns dock några viktiga aspekter att beakta.



För det första; vi påverkades av en valutamotvind på 3,4 MSEK under kvartalet, eftersom cirka 40 procent av vår ARR är i utländska valutor. För det andra befinner vi oss i ett fortsatt utmanande marknadsklimat – säljcykler är längre, och investeringsviljan är fortsatt återhållsam.

Vi införde en ny beräkningsmetod för ARR i januari. Enligt den uppdaterade beräkningsmetoden redovisas ny och merförsäljnings ARR när kontraktperioden startar istället för vid signering, och churn redovisas vid kontraktperiodens slut istället för vid notifikation om uppsägning. Som ett resultat av detta, trots att signerad Gross New ARR uppgick till 12,9 MSEK under det första kvartalet, redovisades endast 6,9 MSEK under kvartalet. Återstående 6,0 MSEK kommer att inkluderas i framtida perioder.

I våra tidigare pressmeddelanden från januari, februari och mars rapporterade vi preliminära ARR-siffror som var något högre. Detta beror på att vi initialt inte avsåg att justera 2024 års siffror retroaktivt för att återspegla den nya ARR beräkningsmetoden – vi planerade att låta tidigare rapporterade siffror vara oförändrade. Efter vidare överväganden insåg vi dock att detta skapade en något missvisande bild av vår underliggande prestation. För att förbättra transparensen och ge en tydligare bild av tillväxt- och retention trender, har vi nu beslutat att omräkna historiska siffror enligt den nya ARR-metodiken. Dessa omräknade KPI:er finns i avsnittet "Oneflow i Sammandrag" från och med sidan 6.

Vår Gross Retention uppgick till 89 procent (90) vid kvartalets slut. Merförsäljning är fortsatt pressad av marknadsförhållandena, vilket bidrog till en Net Retention på 101 procent (109) för perioden.

Trots detta ser vi en stadig utveckling mot ökad lönsamhet. EBIT marginalen förbättrades till -49 procent, jämfört med -57 procent föregående kvartal och -70 procent under första kvartalet 2024. EBIT uppgick till -19,4 MSEK, varav 1,0 MSEK är hänförliga till negativa valutaeffekter. Vi har genomfört flera kostnadsbesparande åtgärder och är fortsatt trygga i vår bedömning att EBIT kommer att förbättras successivt under 2025.

Vi har två övergripande finansiella mål: att upprätthålla en ARR-tillväxt över 30 procent samt att nå lönsamhet inom ramen för befintlig finansiering. Prioriteringen av att nå vårt lönsamhetsmål kvarstår – det är vårt främsta fokus nu. Däremot kommer vi på kort sikt inte att nå målet om 30 procent tillväxt i det nuvarande marknadsläget.



När vi har nått vårt lönsamhetsmål kommer vi åter att prioritera tillväxt, samtidigt som vi förblir lönsamma. Vårt långsiktiga mål om att överträffa 30 procent ARR-tillväxt ligger därmed fast.

Say contract, think Onewflow!

Anders Hamnes

VD & Grundare



Produktnyheter

Det här kvartalet har vi lanserat flera kraftfulla uppdateringar som är utformade för att effektivisera arbetsflöden och förbättra den övergripande upplevelsen för användare och motparter. Från AI-drivna importer till förbättrade integrationer ger dessa funktioner bättre hastighet, kontroll och synlighet i dina avtalsprocesser. Håll dig informerad om alla senaste releaser genom att besöka vår sida med [produktuppdateringar](#).

Under kvartalet

Djupare integrationsmöjligheter

- Vi har gjort stora förbättringar i vår **HiBob-integration** med tvåvägssynkronisering. Vid uppdatering av ett befintligt anställningsavtal – exempelvis vid befordran – hämtas relevant data automatiskt från HiBob till Oneflow-dokumentet. När avtalet är signerat uppdateras medarbetarens profil i HiBob, helt utan manuellt arbete.
- Vår integration med **Upsales** gör det nu möjligt att synkronisera decimaltal för produktpriser och kvantiteter. Vidare kan användare enkelt mappa priser för återkommande produkter, samt automatiskt verifiera organisationsnummer till Oneflow-dokumentet.
- Avtalsflöden i **HubSpot** har blivit ännu smidigare tack vare mer automatisering och synkronisering av komplex produktdata till och från Oneflow.

Nya integrationer

- Vi har byggt en ny integration till **Talentech ReachMee**, ett av de ledande rekryteringssystemen på den nordiska marknaden. Användare kan nu direkt skapa, skicka, följa upp och signera dokument som är förfyllda med kandidatdata, utan att lämna Talentech ReachMee.

Smartare hantering av avtalets livscykel

- Signeringsordningen har utökats med stöd för **externa godkännanden**, vilket gör det enklare för användare att uppfylla juridiska krav och regelefterlevnad utan att tappa tempo i processen.
- Med **bulkåtgärder och papperskorg** kan användare enkelt organisera, flytta och radera arkiverade avtal. Det ger bättre kontroll, sparar tid samt förbättrar hanteringen under hela avtalets livscykel.
- Funktionen "**Redirect after sign**" gör det möjligt att styra undertecknare till valfri destination efter signering – till exempel en tack-sida, ett formulär eller företagets hemsida – för en sömlös övergång till nästa steg.



Händelser efter rapportperioden

- Vi har lanserat **AI Extract**, ett verktyg som identifierar och extraherar viktiga uppgifter – som deltagare, avtalstid och signeringsdatum – från uppladdade dokument med ett klick.
- **AI Review och AI Insights** är nu tillgängliga för alla användare på Enterprise-planen. Dessa funktioner hjälper till att identifiera risker i enskilda avtal före signering samt ger överblick och analys av risker i hela portföljen – vilket gör det lättare att följa regelverk och fatta informerade beslut.
- **HubSpot-integrationen** har fått en ny förbättring – användare kan nu ange signeringsordning direkt i HubSpot när du skickar offerter och avtal.

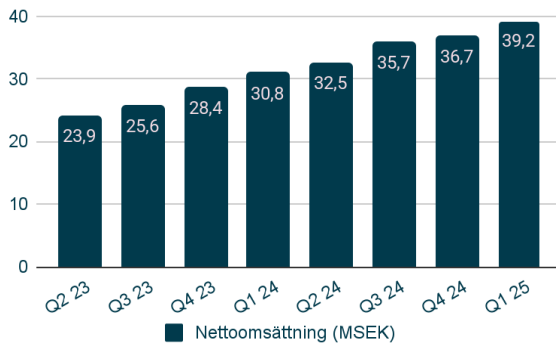


Oneflow i sammandrag

För definitioner av nyckeltal presenterade nedan, se sidorna 29-31.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under första kvartalet uppgick till 39,2 MSEK (30,8), vilket motsvarar en tillväxt på 27 procent (42) jämfört med första kvartalet föregående år.

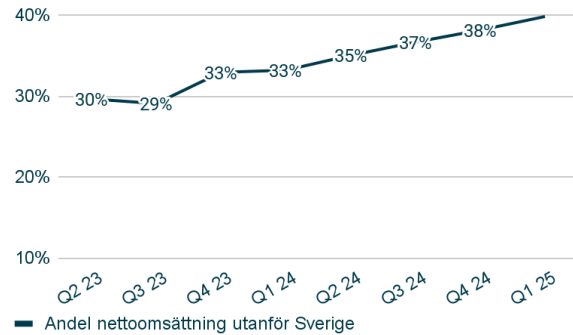


Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 98 procent (98) av nettoomsättningen under första kvartalet.

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 114 procent (123) under årets första kvartal. 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 första kvartalet och slutade på 40 procent (33).

I nuläget har vi betalande användare i 40 (39) länder.

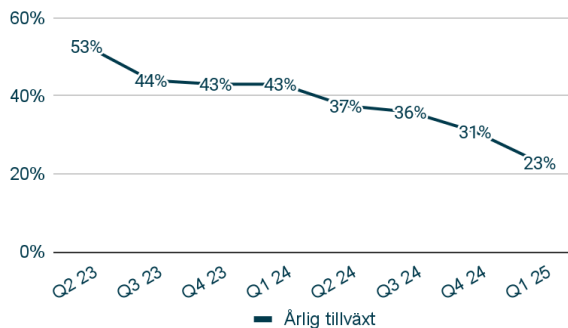
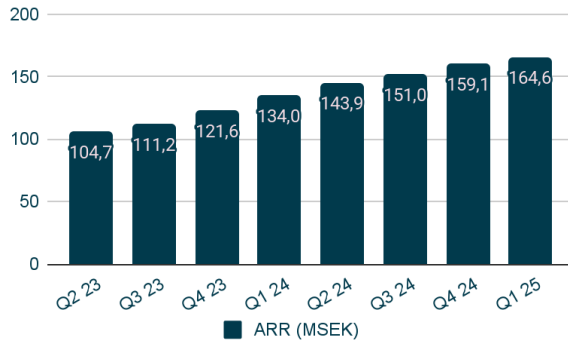


ARR

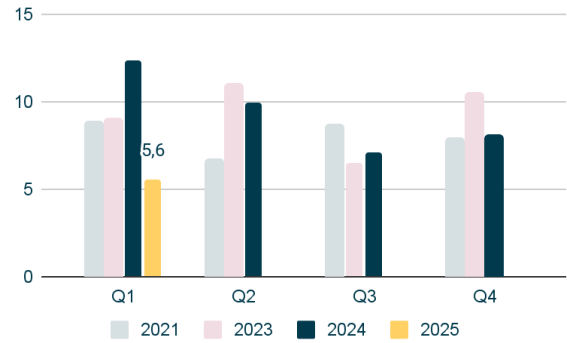
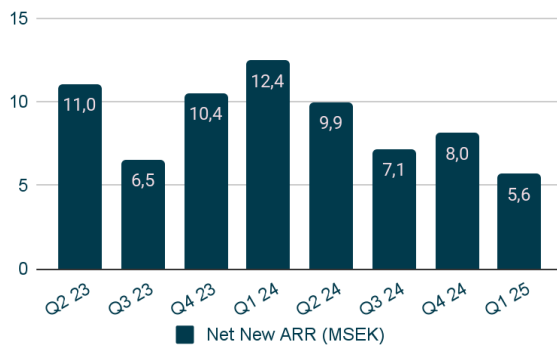
I januari 2025 reviderade vi vår beräkningsmetod för ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter). Den uppdaterade formeln har tillämpats på alla nya order från och med den 1 januari 2025. Tidigare rapporterade ARR-siffror har dock inte justerats retroaktivt, vilket leder till inkonsekvenser vid jämförelse av ARR-tillväxt med tidigare perioder. För att säkerställa en mer korrekt och meningsfull jämförelse har vi nu omräknat historiska ARR-siffrorna i enlighet med den nya formeln.

Total ARR uppgick vid periodens utgång till 164,6 MSEK (134,0), en tillväxt på 23 procent jämfört med föregående år. Valutaeffekter har haft en negativ påverkan på ARR med 3,4 MSEK sedan årets början.

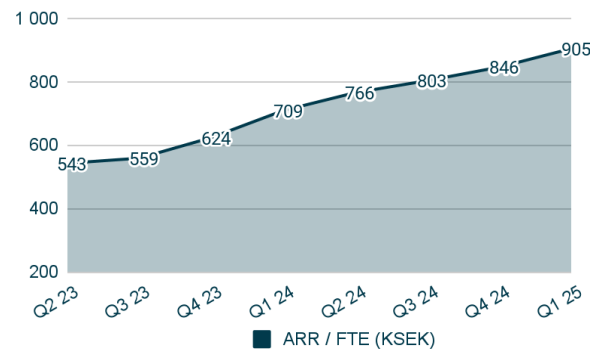




Net New ARR slutade på 5,6 MSEK (12,4) för årets första kvartal. Kvartalet påverkades av en negativ valutaeffekt på 3,4 MSEK.

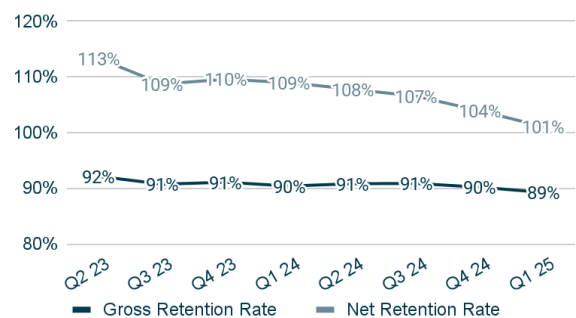


ARR per FTE (inkuderar teamet i Sri Lanka) uppgick vid kvartalets utgång till 905 KSEK (709), en tillväxt på 28 procent jämfört med samma period föregående år.



Revenue retention

Gross Retention Rate för första kvartalet uppgick till 89 procent (90). Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.

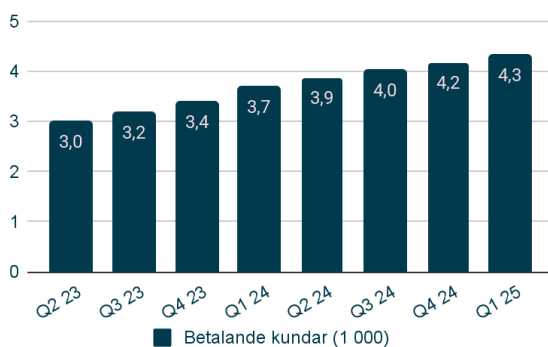


Net Retention Rate avslutade första kvartalet på 101 procent (109). Under 2024 har kundbortfallet varit högre än väntat, särskilt under andra halvåret, främst drivet av mindre företag med låg produktanvändning. Trots en förbättrad marknad går återhämtningen långsamt, vilket har påverkat vår merförsäljning.

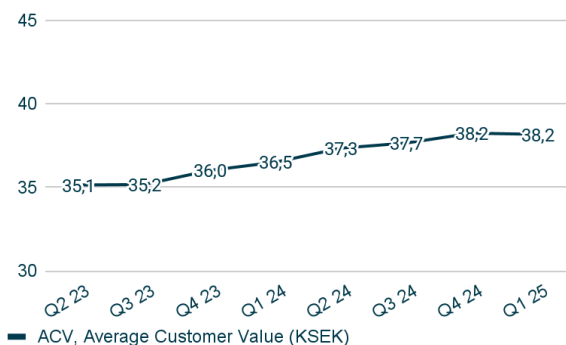
Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

Kunder

Antalet betalande kunder uppgick till 4,3 tusen (3,7) vid kvartalets utgång, en uppgång med 17 procent jämfört med föregående år.

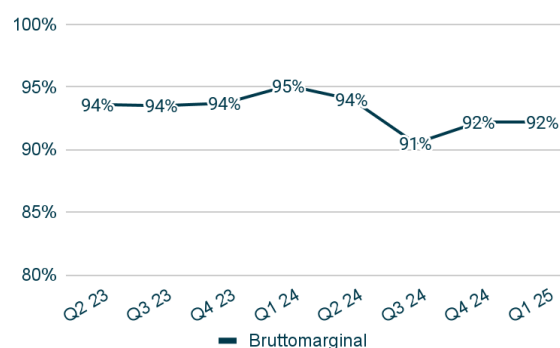


ACV (Average customer value, genomsnittlig ARR per (betalande) kund) för första kvartalet uppgick till 38,2 KSEK (36,5), en uppgång med 5 procent jämfört med föregående år.



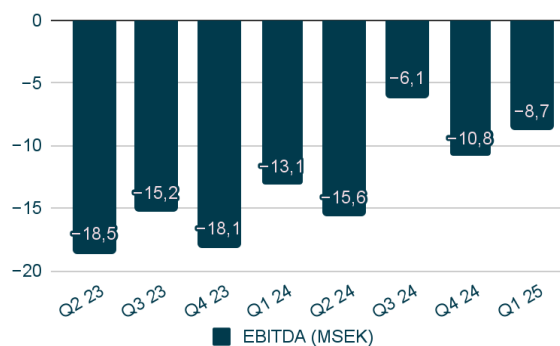
Bruttomarginal

Bruttomarginalen uppgick till 92 procent (95) för första kvartalet. Kostnader för sålda tjänster avser bl a hosting kostnader samt försäljningsprovision till partners, där försäljningsprovisioner till partners står för den största andelen. Flera nya strategiska partnerskap har bidragit till att dessa kostnader ökat under Q1 2025 jämfört med samma period föregående år.



EBITDA

EBITDA för första kvartalet uppgick till -8,7 MSEK (-13,1), med en EBITDA-marginal på -22 procent (-43).



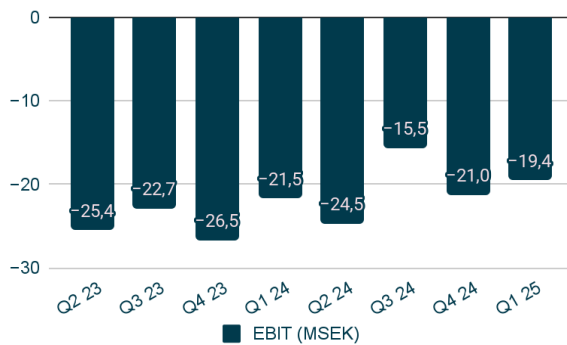
I takt med att intäkterna fortsätter växa och kostnaderna stabiliserats ser vi en tydlig



förbättring av EBITDA under första kvartalet 2025 jämfört med samma period förra året.

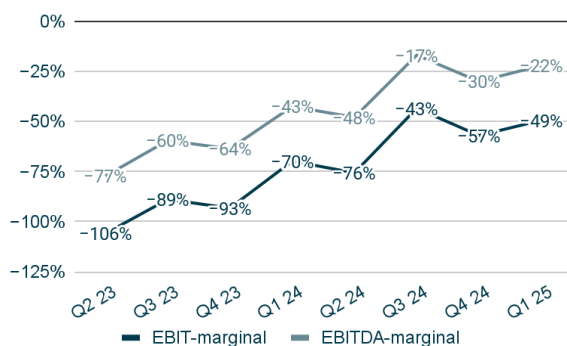
Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för första kvartalet uppgick till -19,4 MSEK (-21,5), med en rörelsemarginal på -49 procent (-70).



Bolaget har ett fortsatt stort fokus på produktutveckling, med målet att inta en position som global kunskapsledare inom digital avtalshantering. Ökade investeringar i egen utveckling har därför inneburit att avskrivningarna har ökat under första kvartalet 2025 jämfört med motsvarande kvartal föregående år.

Den kontinuerliga intäktsstillväxten i kombination med utplanade kostnader bidrar till en positiv resultatutveckling och vår förväntan är att EBIT kommer att ytterligare förbättras framåt.



Kassaflöde och investeringar

Under första kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -4,1 MSEK (-7,6). Förändringen mot föregående år förklaras främst av det förbättrade rörelseresultatet.

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

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under första kvartalet till -14,6 MSEK (-13,3). Investeringar i immateriella anläggningstillgångar utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.

Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till -0,3 MSEK (0) under första kvartalet och avser erlagd deposition för hyresavtal.

Under första kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -8,7 MSEK (-6,7) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -1,6 MSEK (-1,4).

Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 128,0 MSEK (116,0) vid utgången av kvartalet.

Under kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -1,8 MSEK (-1,6) och avsåg amortering av leaseskulder.

Likvida medel uppgick till 84,3 MSEK (78,1) vid kvartalets utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -79,3 MSEK (-68,9).

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.

Prioriteringen av att nå vårt lönsamhetsmål är vårt främsta fokus nu. Däremot kommer vi på kort sikt inte att nå målet om 30 procent tillväxt i det nuvarande marknadsläget. När vi har nått vårt lönsamhetsmål kommer vi åter att prioritera tillväxt. Vårt långsiktiga mål om att överträffa 30 procent ARR-tillväxt ligger därmed fast.

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 157 anställda (165) vid kvartalets utgång. Medelantal anställda uppgick under kvartalet till 156 (167). Utöver det hade bolaget ett team av 25 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 31 mars 2025 äger Oneflow AB 100 procent av aktierna i samtliga dotterbolag.

Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det första kvartalet till -20,0 MSEK (-22,1).

Likvida medel uppgick till 80,5 MSEK (76,4).

Per den 31 mars 2025 inkluderar bundet eget kapital fond för utvecklingskostnader om 114,5 MSEK (94,1).

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

- 15 augusti 2025: Delårsrapport Kv2 2025
- 7 november 2025: Delårsrapport Kv3 2025
- 13 februari 2026: Bokslutskommuniké 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, 9 maj 2025

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

	Q1 2025	Q1 2024	2024
Finansiella nyckeltal			
Nettoomsättning (MSEK)	39,2	30,8	135,7
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	-19,4	-21,5	-82,6
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	-49,4	-69,8	-60,9
Resultat per aktie, före utspädning	-0,69	-0,84	-3,09
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,69	-0,84	-3,09
Alternativa finansiella nyckeltal			
Nettoomsättningstillväxt (%)	27,4	41,6	36,1
Bruttoresultat (MSEK)	36,2	29,3	126,1
Bruttomarginal (%)	92,2	95,1	92,9
EBITDA (MSEK)	-8,7	-13,1	-45,5
EBITDA-marginal (%)	-22,1	-42,5	-33,6
Alternativa operationella nyckeltal			
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK)	164,6	134,0	159,1
ARR tillväxt (%)	22,9	43,0	30,8
ARR / Nettoomsättning (%)	114,2	123,3	117,2
ARR / FTE (KSEK) ⁽¹⁾	905	709	846
NNARR, Net New ARR (MSEK)	5,6	12,4	37,4
Repetitiva intäkter	38,6	30,3	132,9
Betalande kunder (i tusental)	4,3	3,7	4,2
ACV, Average Customer Value (KSEK) ⁽²⁾	38,2	36,5	38,2
GRR, Gross Retention Rate (%) ⁽²⁾	89,2	90,4	90,5
NRR, Net Retention Rate (%) ⁽²⁾	101,0	109,0	106,8
Medelantal anställda (RTM)	156	167	161
Antal anställda vid periodens slut	157	165	164

(1) Inkluderar teamet i Sri Lanka

(2) Genomsnitt för perioden

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 29-31.



Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2025	Q1 2024	2024
Nettoomsättning	4	39 246	30 802	135 691
Aktiverat arbete för egen räkning	7	11 573	10 288	39 337
Övriga intäkter		26	21	44
Summa rörelsens intäkter		50 845	41 111	175 072
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Ersättningar till anställda		-42 207	-40 824	-158 530
Avskrivningar	7	-10 712	-8 425	-37 052
Övriga kostnader		-17 296	-13 366	-62 090
Summa rörelsens kostnader		-70 215	-62 615	-257 672
Rörelseresultat		-19 370	-21 504	-82 600
Finansiella poster		308	344	857
Resultat efter finansiella poster		-19 062	-21 160	-81 743
Skatt på årets resultat		-110	-101	-218
Årets resultat		-19 172	-21 261	-81 961
Resultat hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare		-19 172	-21 261	-81 961
		-19 172	-21 261	-81 961
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		-0,69	-0,84	-3,09
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		-0,69	-0,84	-3,09



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q1 2025	Q1 2024	2024
Årets resultat		-19 172	-21 261	-81 961
Poster som kan återföras till resultaträkningen:				
Omräkningsdifferenser		-195	30	15
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-195	30	15
Årets totalresultat		-19 367	-21 231	-81 946
Årets totalresultat hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare		-19 367	-21 231	-81 946



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2025	Q1 2024	2024
TILLGÅNGAR				
Balanserade utvecklingsutgifter	7	114 481	94 057	108 650
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	-	44	-
Nyttjanderättstillgångar		8 572	12 892	10 143
Materiella anläggningstillgångar		2 412	2 861	2 528
Övriga finansiella anläggningstillgångar		2 960	3 063	2 690
Summa anläggningstillgångar		128 425	112 917	124 012
Kundfordringar		22 460	25 505	27 137
Avtalstillgångar		576	391	414
Skattefordringar		1 229	480	1 371
Övriga kortfristiga fordringar		1 074	1 814	1 253
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		9 581	9 727	11 095
Likvida medel		84 285	78 074	105 263
Summa omsättningstillgångar		119 205	115 991	146 533
Summa tillgångar		247 630	228 908	270 545
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		128 046	115 974	147 161
Summa eget kapital		128 046	115 974	147 161
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga leasingskulder		1 807	6 705	3 522
Uppskjutna skatteskulder		117	207	110
Summa långfristiga skulder		1 924	6 912	3 633
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga leasingskulder		6 097	5 576	6 000
Leverantörsskulder		4 918	8 688	10 322
Avtalsskulder		83 883	66 410	79 726
Övriga kortfristiga skulder		13 338	10 056	13 829
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		9 424	15 292	9 874
Summa kortfristiga skulder		117 660	106 022	119 751
Summa eget kapital och skulder		247 630	228 908	270 545



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 2025		850	443 908	-297 596	147 162
Periodens resultat				-19 172	-19 172
Övrigt totalresultat för perioden				-195	-195
Summa totalresultat		850	443 908	-316 963	127 795
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Nyemission		-	-	-	-
Kostnader för nyemission		-	-	-	-
Aktierelaterad ersättning		-	251	-	251
Inlösen av optioner		-	-	-	-
Teckningsoptioner	5	-	-	-	-
Summa transaktioner med aktieägare		-	251	-	251
Utgående balans per 31 mars 2025		850	444 159	-316 963	128 046
Ingående balanser per 1 januari 2024		756	351 817	-215 650	136 923
Periodens resultat				-21 261	-21 261
Övrigt totalresultat för perioden				30	30
Summa totalresultat		756	351 817	-236 881	115 692
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	282	-	282
Inlösen av optioner		-	-	-	-
Teckningsoptioner	5	-	-	-	-
Summa transaktioner med aktieägare		-	282	-	282
Utgående balans per 31 mars 2024		756	352 099	-236 881	115 974



(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



Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2025	Q1 2024	2024
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Rörelseresultat		-19 370	-21 504	-82 600
Ej kassaflödespåverkade poster		11 025	8 708	39 544
Erhållen ränta		662	486	1 588
Betald ränta		-224	-22	-61
Betalda inkomstskatter		-1 374	-754	-1 898
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		-9 282	-13 086	-43 426
Förändring kundfordringar		4 681	-734	-2 578
Förändring av övriga kortfristiga rörelsefordringar		1 398	710	-348
Förändring leverantörsskulder		-5 403	514	2 148
Förändring övriga kortfristiga rörelseskulder		4 492	5 037	17 585
Summa förändring av rörelsekapital		5 167	5 527	16 807
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-4 115	-7 559	-26 619
Kassaflöde från investeringsverksamheten				
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		-14 576	-13 277	-50 933
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		-326	-125	-1 094
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		-342	-	48
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		25	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-15 219	-13 402	-51 979
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
Nyemission		-	-	90 032
Kostnader för nyemission		-	-	-2 297
Inbet av optionspremier		-	-	1 962
Amortering av leaseskulder		-1 782	-1 572	-6 497
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-1 782	-1 572	83 200
Summa kassaflöde		-21 116	-22 533	4 602
Minskning/ökning av likvida medel				
Likvida medel vid periodens början		105 263	100 603	100 603
Kursdifferens i likvida medel		138	4	59
Likvida medel vid årets slut		84 285	78 074	105 263



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2025	Q1 2024	2024
Nettoomsättning	4	39 246	30 790	135 679
Aktiverat arbete för egen räkning	7	11 573	10 288	39 337
Övriga intäkter		26	12	40
Summa rörelsens intäkter		50 845	41 090	175 056
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Kostnad för ersättningar till anställda		-34 958	-33 288	-129 393
Avskrivningar		-9 089	-6 994	-31 129
Övriga kostnader		-26 766	-22 914	-99 475
Summa rörelsens kostnader		-70 813	-63 196	-259 998
Rörelseresultat		-19 968	-22 106	-84 942
Finansiella poster		497	587	1 694
Resultat efter finansiella poster		-19 471	-21 519	-83 248
Resultat före skatt		-19 471	-21 519	-83 248
Inkomstskatt		-13	-19	-61
Årets resultat		-19 484	-21 538	-83 309



Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q1 2025	Q1 2024	2024
Periodens resultat		-19 484	-21 538	-83 309
Övrigt totalresultat				
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-	-	-
Periodens totalresultat		-19 484	-21 538	-83 309
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare		-19 484	-21 538	-83 309



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2025	Q1 2024	2024
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	7	114 481	94 057	108 650
Övriga immateriella anläggningstillgångar	7	-	44	-
Materiella anläggningstillgångar		2 023	2 299	2 106
Andelar i dotterföretag		45	45	45
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 160	1 170	1 169
Summa anläggningstillgångar		117 709	97 615	111 970
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar		22 460	25 505	27 137
Fordringar koncernföretag		1 629	249	-
Skattefordringar		1 214	691	1 427
Övriga kortfristiga fordringar		954	236	886
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		9 258	9 672	11 117
Likvida medel		80 480	76 407	104 279
Summa omsättningstillgångar		115 995	112 760	144 846
Summa tillgångar		233 704	210 375	256 816
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital		125 086	114 234	144 359
Summa eget kapital		125 086	114 234	144 359
SKULDER				
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder		4 392	8 216	10 073
Skulder koncernföretag		779	-	2 616
Övriga skulder		11 710	8 999	12 679
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		91 737	78 926	87 088
Summa kortfristiga skulder		108 618	96 141	112 456
Summa eget kapital och skulder		233 704	210 375	256 816



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 mars 2025. Koncernen tillämpar samma redovisningsprinciper som i årsredovisningen per 31 december 2024.

Moderbolaget upprättar sin redovisning enligt RFR2, Redovisning för juridiska personer, samt årsredovisningslagen och tillämpar samma redovisningsprinciper och

värderingsmetoder som i den senaste årsredovisningen.

Uppskattningar och bedömningar

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver användning av en del viktiga uppskattningar för redovisningsändamål. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper. Uppskattningar och antaganden baseras på historiska erfarenheter och ses över regelbundet. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

3. Finansiell riskhantering

3.1 Finansiella riskfaktorer

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för både affärsmässiga och finansiella risker. Dessa risker har utförligt beskrivits i bolagets årsredovisning för 2024.

Bolaget är i en tillväxtfas och periodens resultat för årets första kvartal uppgick till -19,2 MSEK (-21,3). Historiskt har Bolaget inte kunnat finansiera sin affärsverksamhet enbart med det egna kassaflödet och har därför varit beroende av extern finansiering. Under 2022 genomförde bolaget en framgångsrik börsnotering på First North och fick in totalt 290 MSEK inklusive övertilldelningen. 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)	Q1 2025	Q1 2024	2024
Koncern			
Abonnemangsintäkter	38 584	30 305	132 880
Engångsintäkter	662	497	2 810
Summa	39 246	30 802	135 691
Moderbolag			
Abonnemangsintäkter	38 584	30 305	132 880
Engångsintäkter	662	485	2 799
Summa	39 246	30 790	135 679

Intäkter Sverige och övriga länder

(KSEK)	Q1 2025	Q1 2024	2024
Koncern			
Sverige	23 603	20 570	86 964
Norge	5 464	3 700	16 886
Övriga länder	10 179	6 532	31 841
Summa	39 246	30 802	135 691
Moderbolag			
Sverige	23 603	20 570	86 964
Norge	5 464	3 688	16 874
Övriga länder	10 179	6 532	31 841
Summa	39 246	30 790	135 679



Kontraktsbalanser

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

(KSEK)	Q1 2025	Q1 2024	2024
Koncern			
Avtalstillgångar	576	391	414
Avtalsskulder	83 883	66 410	79 726
Moderbolag			
Avtalstillgångar	576	391	414
Avtalsskulder	83 883	66 410	79 726

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 mars 2025. 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 66 410 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början kommer under 2025 redovisats som intäkt samt de 83 883 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 31 mars 2025 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månaders period med start den 1 april 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	Q1 2025	Q1 2024	2024
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-19 172	-21 231	-81 946
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 022 123	25 217 528	26 511 876
Resultat per aktie, SEK	-0,68	-0,84	-3,09



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	Q1 2025	Q1 2024	2024
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-19 172	-21 231	-81 946
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 022 123	25 217 528	26 511 876
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,68	-0,84	-3,09

Koncernen har fyra personaloptionsprogram, vilka samtliga beskrivs i bolagets årsredovisning för 2024.

6. Transaktioner med närstående

Utöver sedvanlig ersättning (lön, arvoden, och andra förmåner) till VD, ledande befattningshavare och styrelse har inga väsentliga transaktioner med närstående parter skett under perioden som materiellt påverkat koncernens resultat eller ställning.

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



7. Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar består av balanserade utvecklingskostnader. Immateriella anläggningstillgångar per den 31 mars 2025 uppgick till 114,5 MSEK (94,1). 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 kostnadskontroll 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)	Q1 2025	Q1 2024	2024
Koncernen 1)			
På balansdagen			
Anskaffningsvärde	212 969	161 442	199 098
Akkumulerade avskrivningar	-98 488	-67 341	-90 448
Utgående redovisat värde	114 481	94 101	108 650
Ingående redovisat värde	108 650	87 485	87 485
Aktiverat arbete / inköp	14 578	13 277	50 933
Avskrivningar	-8 747	-6 661	-29 768
Redovisat värde	114 481	94 101	108 650

1) Koncernen och Moderbolaget är samma

Oneflow fortsätter kontinuerligt att investera i produktutveckling. 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 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)	Q1 2025	Q1 2024	2024
Nettoomsättning föregående period	30 802	21 749	99 666
Nettoomsättning nuvarande period	39 246	30 802	135 691
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	27,4	41,6	36,1

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q1 2025	Q1 2024	2024
Nettoomsättning period	39 246	30 802	135 691
Kostnad för sålda tjänster	-3 045	-1 507	-9 626
Bruttoresultat	36 201	29 295	126 065
Bruttomarginal (%)	92,2	95,1	92,9

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q1 2025	Q1 2024	2 024
Nettoomsättning	39 246	30 802	135 691
Rörelseresultat	-19 370	-21 504	-82 600
Avskrivningar	10 712	8 425	37 052
EBITDA	-8 658	-13 079	-45 549
EBITDA-marginal (%)	-22,1	-42,5	-33,6



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.
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.



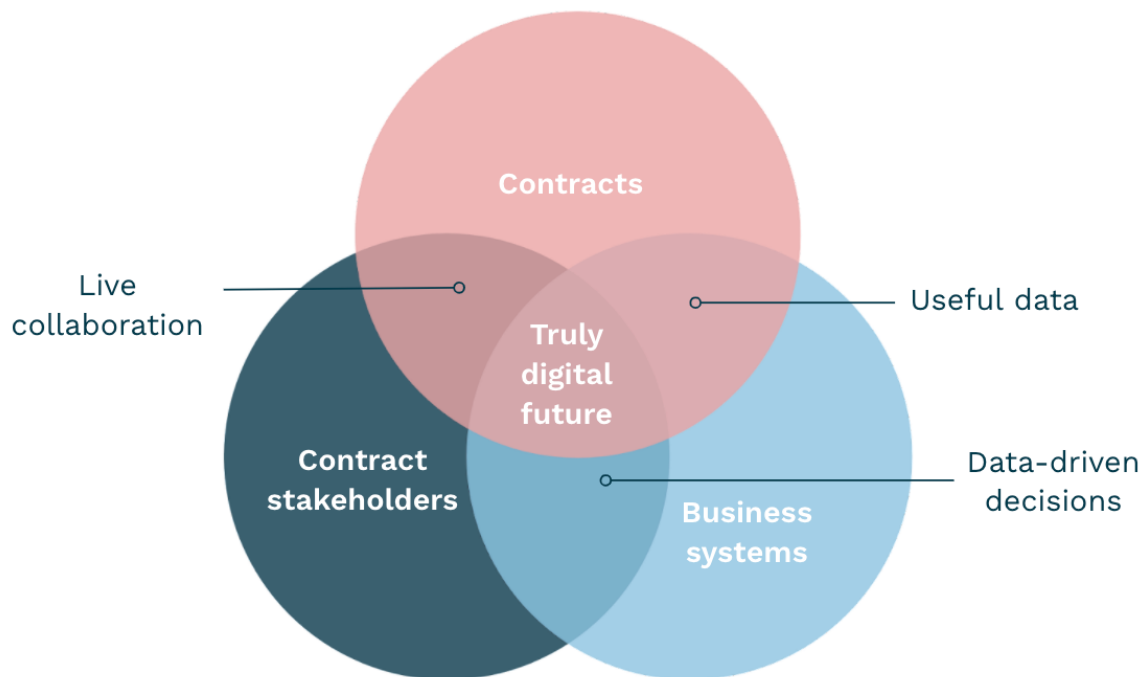
Oneflow i korthet

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.

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

Vi strävar efter att göra avtalsprocessen helt smärtfri, för en säker och härligare upplevelse. Utöver att göra betydande besparingar har Oneflow-användare upplevt



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



större kreativ frihet på jobbet, som i sin tur leder till ett lyckligare liv.

Vår hållbara affärsmodell

Oneflow erbjuder en SaaS-applikation med en prenumerationsbaserad prismodell som inte kräver några stora investeringar i förväg. Prisplanerna baseras på de funktioner som

ingår i planen, antal användare och tilläggstjänster.

Oneflows go-to-market-strategi är en kombination av outbound- och inboundförsäljning, partnerförsäljning samt viral försäljning (produktledd tillväxt). En stor del av intäkterna kommer från upselling och cross-selling eftersom Oneflow kan användas av alla avdelningar. Plattformen har funktioner som hjälper företag att strukturera sina avtal och arbetsytor utifrån exempelvis avdelning och enhet.

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

Vårt uppdrag och vision

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

Go-to-market-strategier

Fortsatt innovation och tillväxt för självservice

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

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

Produktledd tillväxt genom självservice är en av de viktigaste aspekterna i vår plan för organisk tillväxt. Avtal är själva hjärtat i alla verksamheter och vi anser att alla i hela världen enkelt ska kunna köpa Oneflow i några få steg och på egen hand.

Marknadsföring och nätverksförsäljning

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

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

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

Försäljning och partnerskap

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

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



partners organisation och deras ekosystem, samtidigt som vi bygger upp en stark och engagerad partnerkrets.

Expansion till nya marknader

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

Det magiska med flow

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

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

Från friktion till flow...

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

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

...och en helt digital framtid

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

Används och älskas av de mest krävande kunderna

Våra kunder sträcker sig från de största globala företagen till enskilda firmor, över branscher och runt om i världen. DHL, Bravida, Stockholm Exergi, ManpowerGroup, Radisson, Academedia och Systembolaget är bara några av de bolag som har valt att anförtra sina avtal till Oneflow.



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

8 maj 2026

Delårsrapport Kv1 2026

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

