

oneflow³

Delårsrapport

Januari–september 2025



Perioden i sammandrag

Juli-september 2025

- Nettoomsättningen ökade med 21 procent till 43,3 MSEK (35,7). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 41 procent (37) med betalande användare i 45 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -5,1 MSEK (-15,5), motsvarande en rörelsemarginal om -12 procent (-43).
- EBITDA uppgick till 7,1 MSEK (-6,0), motsvarande en EBITDA marginal om 16 procent (-17).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -5,1 MSEK (-15,4).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,19 SEK (-0,57) och efter utspädning till -0,19 SEK (-0,57).
- Total ARR YoY ökade med 19 procent till 179,7 MSEK (151,0). Net New ARR för årets tredje kvartal uppgick till 8,5 MSEK (7,1).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -2,3 MSEK (-11,3).
- Totala likvida medel uppgick till 51,1 MSEK (119,0).
- Onewflow inledde sin expansion till Nordamerika genom bildandet av Onewflow North America. Onewflow AB förvärvade initialt ett innehav om 20 procent och ingick ett partneravtal som ger Onewflow North America exklusiv rätt att återförsälja Onewflows produkter i regionen. För mer information, se sidan 11-12.

Januari-september 2025

- Nettoomsättningen ökade med 25 procent till 124,0 MSEK (99,0). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 41 procent (35) med betalande användare i 45 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -45,2 MSEK (-61,6), motsvarande en EBITDA marginal om -36 procent (-62).
- EBITDA uppgick till -10,0 MSEK (-34,7), motsvarande en rörelsemarginal om -8 procent (-35).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -45,7 MSEK (-61,3).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -1,62 SEK (-2,37) och efter utspädning till -1,62 SEK (-2,37).
- Total ARR YoY ökade med 19 procent till 179,7 MSEK (151,0). Net New ARR för årets första nio månader uppgick till 20,7 MSEK (29,4).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -6,9 MSEK (-28,2).
- Totala likvida medel uppgick till 51,1 MSEK (119,0).





(MSEK)	Q3 25	Q2 25	Q1 25	Q4 24	Q3 24	Q2 24	Q1 24	Q4 23	Q3 23	Q2 23	Q1 23	Q4 22
Nettoomsättning	43,3	41,5	39,2	36,7	35,7	32,5	30,8	28,4	25,6	23,9	21,7	20,4
Nettoomsättningstillväxt (%)	21,3	27,7	27,4	29,2	39,6	35,7	41,6	39,5	44,0	45,5	49,5	58,8
Repetitiva intäkter	42,5	40,9	38,6	35,5	35,1	32,0	30,3	27,2	24,8	23,1	20,8	19,1
Bruttomarginal (%)	93,1	92,9	92,2	92,2	90,5	94,0	95,1	93,7	93,5	93,6	93,7	94,1
EBITDA	7,1	-8,4	-8,7	-10,8	-6,0	-15,6	-13,1	-18,1	-15,2	-18,5	-17,3	-18,8
EBITDA-marginal (%)	16,3	-20,4	-22,1	-29,6	-16,9	-47,9	-42,5	-63,6	-59,5	-77,2	-79,6	-92,2
Rörelseresultat	-5,1	-20,7	-19,4	-21,0	-15,5	-24,5	-21,5	-26,5	-22,7	-25,4	-23,5	-24,4
Rörelsemarginal (%)	-11,8	-49,9	-49,4	-57,3	-43,4	-75,6	-69,8	-93,2	-88,9	-105,9	-108,2	-120,0
ARR, Annual Recurring Revenue (1)	179,7	171,2	164,6	159,1	151,0	143,9	134,0	121,6	111,2	104,7	93,7	85,1
ARR tillväxt (%) (1)	19,0	19,0	22,9	30,8	35,9	37,5	43,0	43,0	44,0	52,8	51,4	60,3
NNARR, Net New ARR (1)	8,5	6,6	5,6	8,0	7,1	9,9	12,4	10,4	6,5	11,0	8,6	7,9

(1) Historiska ARR-siffror har justerats retroaktivt baserat på uppdaterad beräkningsmetod för ARR. 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.

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 30-32.



Kommentar från VD:n

EBITDA-marginal för kvartalet går från -17 procent till +16 procent på ett år!



Detta kvartal markerar en viktig milstolpe i Oneflows resa – vi har en positiv EBITDA. Än mer imponerande är att vi har förbättrat vår EBITDA-marginal från -17 procent för ett år sedan till +16 procent under det tredje kvartalet. Denna positiva utveckling är resultatet av en fokuserad strategi samt ett orubbligt engagemang från vårt team. Vi är övertygade om att excellens handlar om att åstadkomma mer med mindre, en princip som har väglett vårt skifte under året.

Under de senaste kvartalen har vi målmedvetet genomfört organisatoriska förändringar för att stärka vår effektivitet och skalbarhet. Trots att det totala antalet medarbetare har minskat har vi gjort strategiska rekryteringar och strukturella justeringar som stärker vår kapacitet. Våra medarbetare och vår kultur är grunden till vår framgång. Jag känner stor stolthet och trygghet i vår nuvarande organisation – och tiden vi har framför oss.

Trots utmanande marknadsförhållanden fortsätter Oneflow att leverera stark tillväxt. Total ARR uppgick till 179,7 MSEK vid utgången av det tredje kvartalet, en ökning med 19 procent jämfört med 151,0 MSEK föregående år. Under året har ARR påverkats negativt med 3,4 MSEK till följd av valutakursfluktuationer. Utöver upptagen ARR har vi tecknat nya avtal värda 6,6 MSEK vars löptid startar efter kvartalets utgång. ARR per FTE ökade med 37 procent till 1 103 TSEK (803 TSEK), vilket tydligt visar vår ökade produktivitet.

Net New ARR under kvartalet uppgick till 8,5 MSEK, en ökning med 19 procent från 7,1 MSEK samma kvartal föregående år. För årets första nio månader uppgick Net new ARR till 20,7 MSEK, jämfört med 29,4 MSEK i fjol, en minskning som främst förklaras av lägre merförsäljning till befintliga kunder och något högre churn. Våra Gross och Net Retention Rate uppgick till 87,3 procent (90,8) respektive 97,0 procent (106,5) vid kvartalets slut.

Vår högsta prioritet är att nå ett positivt EBIT-resultat. När detta mål har uppnåtts kommer vi gradvis att åter fokusera på att accelerera tillväxten, samtidigt som vi fortsätter att stärka våra marginaler. Vår långsiktiga ambition är att överträffa 30 procents ARR-tillväxt och uppnå lönsamhet inom ramen för vår befintliga finansiering.

Say contract, think Oneflow!

Anders Hamnes

VD & Grundare



Produktnyheter

Under detta kvartal introducerade Onewflow nya avancerade funktioner som gör det enklare än någonsin för företag att effektivt hantera hela avtalets livscykel. Med förbättrad effektivitet, starkare regelefterlevnad och en ännu smidigare användarupplevelse kan företag nu arbeta snabbare, mer säkert och skala smartare än någonsin.

Håll dig informerad om alla senaste releaser genom att besöka vår sida med [produktuppdateringar](#).

Under kvartalet

Mer kontroll och flexibilitet för stora organisationer

- Det är nu möjligt för användare att lägga till interna **anteckningar** i Onewflow-dokument för att hålla ordning på detaljer, åtaganden och relaterad information. På så sätt kan viktiga uppgifter kopplas direkt till dokumentet i stället för att vara utspridda i chattar eller e-post.
- Vi utökade vårt AI-erbjudande med **AI Summary**, en funktion som automatiskt sammanfattar Onewflow-avtal. Genom att summera viktig information som motparter, datum, skyldigheter och risker förstår man snabbt avtalets innehåll och minskar tiden som läggs på manuell granskning.
- Vi har lanserat anpassningsbara playbooks i vårt **AI Insights**-erbjudande. Användare kan nu själva definiera exakt vilka avtalsklausuler som ska granskas. Användaren kan dessutom ange vilken risknivå som ska tillämpas i dokumenten, vilket ger ännu större kontroll och precision vid varje granskning. Det går även att skapa exempel på klausuler och återkopplingstexter som informerar AI-granskningsmotorn.
- Vi introducerade **regler för datalagring** för signerade dokument, vilket stärker regelefterlevnaden och ger bolag full kontroll över hur länge känslig data lagras.
- Nya **white labeling**-funktioner gör det möjligt för kunder att ta bort Onewflow-branding från dokument, e-postmeddelanden och signeringssidor för att stärka sin varumärkesidentitet under hela köpprocessen.
- Nya **personliga inställningar för tidszon och datumformat** gör att globala team kan samarbeta gränsöverskridande utan friktion.

Avancerade CRM-integrationer som förenklar Quote-to-cash

- **HubSpot**-användare kan nu koppla en affärspipeline till godkännande-statusen i Onewflow-avtal, vilket säkerställer en smidig granskningsprocess för exempelvis juridiska avdelningen eller andra interna godkännare. Vi har dessutom introducerat en avtalsöversikt på företagsnivå samt att man kan förhandsgranska och skicka dokument direkt från HubSpot, vilket ger fullständig kontroll och snabbare arbetsflöden i Sales Hub.
- Nya Microsoft **Dynamics**-funktioner gör det möjligt för kunderna att förhandsgranska och skicka avtal utan att byta system, tillämpa val av workspace och mall, hantera



produktsortering och mycket mer för att ge en mer kontrollerad och sammanhängande upplevelse.

- Vi har släppt automatiserad tvåvägssynkronisering för signerade avtal i **Pipedrive**, vilket säkerställer att information om affärer, kontakter och produkter förblir korrekt efter att ett avtal har signerats.
- Vi har förbättrat **Upsales**-integrationen med automatiserad tvåvägssynkronisering efter att ett avtal har signerats, samt stöd för anpassade produktfält, vilket säkerställer att allt stämmer mellan system och att avtal korrekt återspeglar våra kunders tjänster.
- Vi har lanserat en ny integration med **Lime CRM**, en nordisk marknadsledare, vilket gör det möjligt att skapa, spåra och hantera offerter och avtal direkt i Lime CRM. Integrationen stöder även anpassade datafält, vilket ger användarna möjlighet att skapa mer dynamiska och personliga avtalsmallar.
- Vi har lanserat en ny integration med Tellent Recruitee, en av de ledande rekryteringsplattformarna i Benelux-regionen. Med denna uppdatering kan användare sömlöst automatisera kandidaterbjudanden direkt från sitt rekryteringssystem – vilket sparar tid, minskar fel och påskyndar rekryteringsprocessen.

Händelser efter kvartalet

- Vi har förbättrat **SuperOffice**-integrationen. Kunder som använder en lokal version (on-premise) av SuperOffice kan nu dra nytta av integrerade avtal i sin försäljningsprocess.
- **Lime CRM**-användare kan nu automatiskt synkronisera data tillbaka till Lime CRM efter att ett avtal har signerats, vilket säkerställer att deras CRM är uppdaterat med vad som överenskommits i avtalet.
- Det är nu möjligt att lägga till **flera anpassade e-postdomäner** inom ett och samma konto. Detta gör det möjligt för team som arbetar under olika varumärken, regioner eller affärsenheter att säkerställa en enhetlig upplevelse.



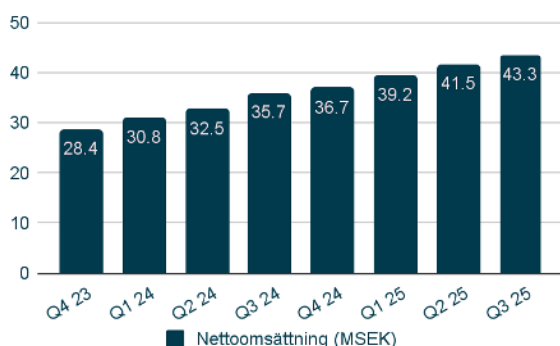
Oneflow i sammandrag

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

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under tredje kvartalet uppgick till 43,3 MSEK (35,7), vilket motsvarar en tillväxt på 21 procent (40) jämfört med tredje kvartalet föregående år.

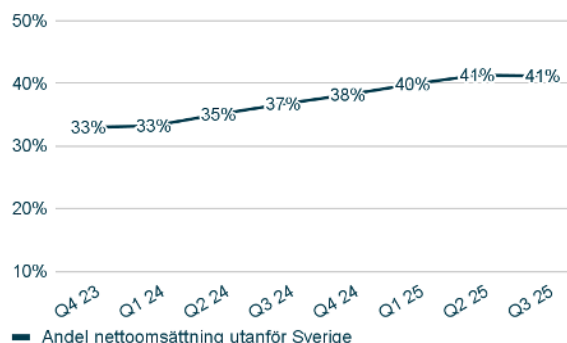
Nettoomsättningen under de första nio månaderna av 2025 uppgick till 124,0 MSEK (99,0), vilket motsvarar en tillväxt på 25 procent (39) jämfört med samma period föregående år.



Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 98 procent (98) av nettoomsättningen under tredje kvartalet och 98 procent (98) under de första nio månaderna av 2025. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

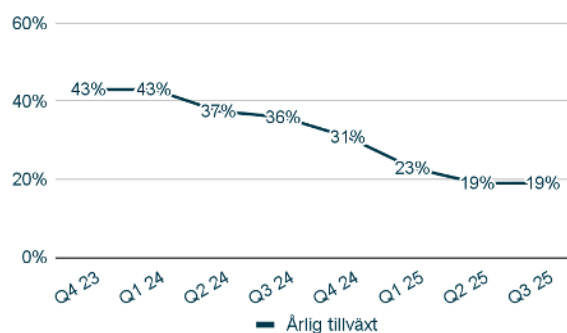
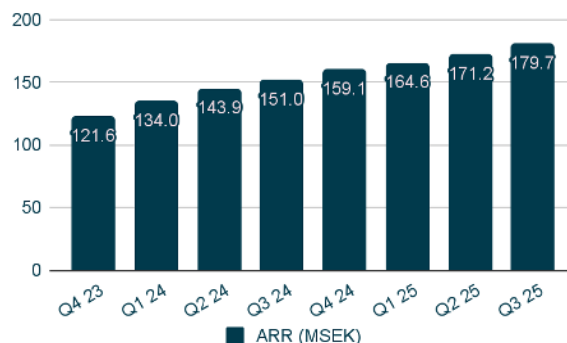
Andelen nettoomsättning utanför Sverige slutade under tredje kvartalet på 41 procent (37) och 41 procent (35) under de första nio månaderna av 2025.

I nuläget har vi betalande användare i 45 (41) länder.

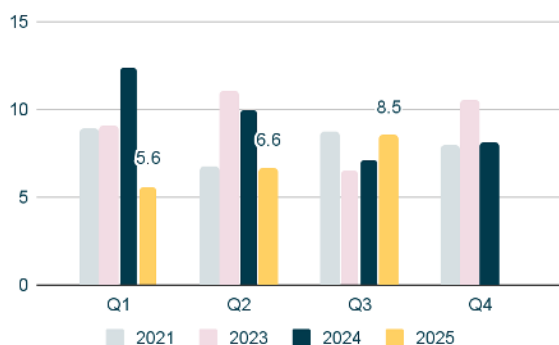
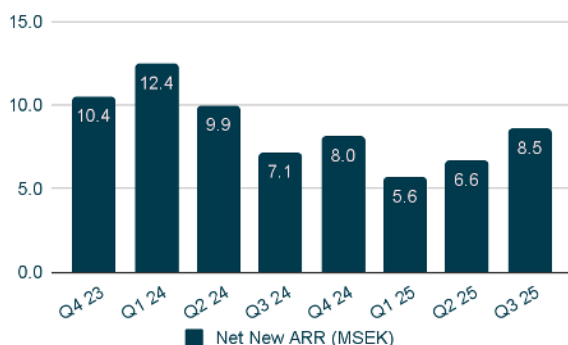


ARR

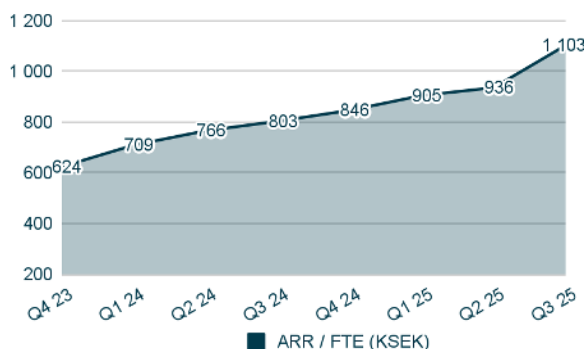
Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid periodens utgång till 179,7 MSEK (151,0), en tillväxt på 19 procent jämfört med föregående år. Valutaeffekter har sedan årets början haft en negativ påverkan på ARR med 3,4 MSEK.



Net New ARR slutade på 8,5 MSEK (7,1) för årets tredje kvartal, en ökning med 19 procent jämfört med samma period föregående år. För de första nio månaderna av 2025 uppgick Net New ARR till 20,7 MSEK (29,4), en minskning med 30 procent jämfört med samma period föregående år.

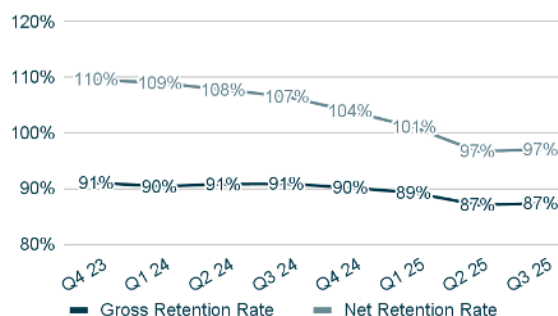


ARR per FTE (inkuderar teamet i Sri Lanka) uppgick vid kvartalets utgång till 1 103 KSEK (803), en tillväxt på 37 procent jämfört med samma period föregående år.



Revenue retention

Gross Retention Rate för tredje kvartalet uppgick till 87 procent (91) och 88 procent (91) för de första nio månaderna av 2025. Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.



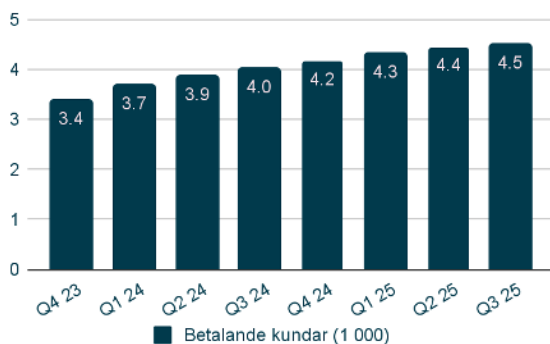
Net Retention Rate avslutade tredje kvartalet på 97 procent (107) och 98 procent (108) för de första nio månaderna av 2025. Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

Under det tredje kvartalet 2025 noterades en marginell förbättring av både gross och net retention. Churn nivåerna är fortsatt högre än historiska, särskilt bland mindre kunder, en trend som blev tydligare under tredje kvartalet av 2024.

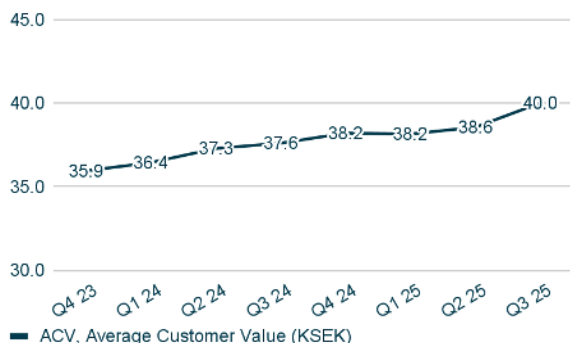
Kunder

Antalet betalande kunder uppgick till 4,5 tusen (4,0) vid kvartalets utgång, en uppgång med 12 procent jämfört med föregående år.



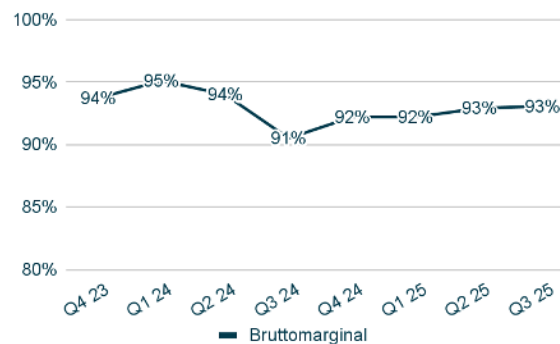


ACV (Average customer value, genomsnittlig ARR per (betalande) kund) för tredje kvartalet uppgick till 40,0 KSEK (37,6), en uppgång med 6 procent jämfört med föregående år. ACV för de första nio månaderna av 2025 uppgick till 38,9 KSEK (37,1), en uppgång med 5 procent jämfört med föregående år.



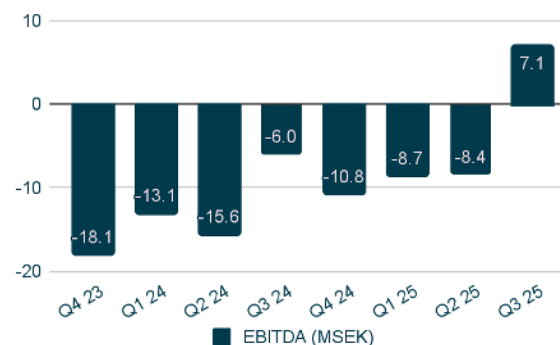
Bruttomarginal

Bruttomarginalen uppgick till 93 procent (91) för tredje kvartalet och 93 procent (93) för årets första nio månader. 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 årets första nio månader av 2025 jämfört med samma period föregående år.



EBITDA

EBITDA för tredje kvartalet uppgick till 7,1 MSEK (-6,0), med en EBITDA-marginal på 16 procent (-17). EBITDA för de första nio månaderna av 2025 uppgick till -10,0 MSEK (-34,7), med en EBITDA-marginal på -8 procent (-35).



Under tredje kvartalet uppgick posten Övriga kostnader till -13,5 MSEK (-15,5), varav -3,0 MSEK (-3,3) avsåg kostnader för sålda tjänster. Under de första nio månaderna av 2025 uppgick övriga kostnader till -45,6 MSEK (45,7), varav -9,0 MSEK (-6,8) avsåg kostnad för sålda tjänster.

Kostnader för sålda tjänster avser bl a hosting kostnader samt försäljningsprovision till partners, där försäljningsprovisioner till partners står för den största andelen.

Försäljningsprovisionerna har under de första nio månaderna under 2025 ökat med 2,1



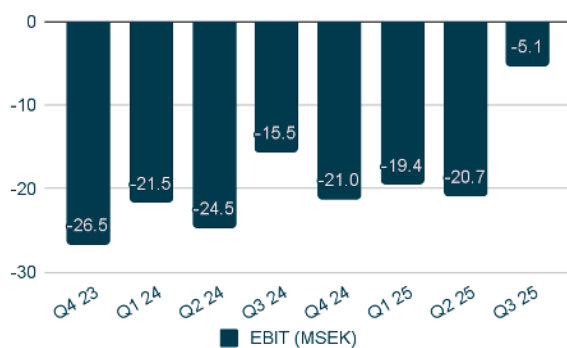
MSEK jämfört med motsvarande period föregående år, till 6,5 MSEK (4,4). Detta beror främst på att flera nya strategiska partnerskap har etablerats under perioden.

Övriga kostnader (MSEK)	Q3 2025	Q3 2024	Q1-Q3 2025	Q1-Q3 2024	2024
Kostnader för sålda tjänster	-3,0	-3,3	-9,0	-6,8	-9,6
Externa tjänster och programvara	-5,9	-5,2	-15,8	-16,6	-22,4
Övriga kostnader	-4,6	-7,0	-20,8	-22,3	-30,1
Summa	-13,5	-15,5	-45,6	-45,7	-62,1

Den positiva utvecklingen av EBITDA under perioden har främst drivits av en fortsatt tillväxt i intäkterna i kombination med stabiliserad kostnadsbas. Dessa faktorer har bidragit till en tydlig förbättring av EBITDA under de första nio månaderna av 2025 jämfört med motsvarande period föregående år.

Rörelseresultat (EBIT)

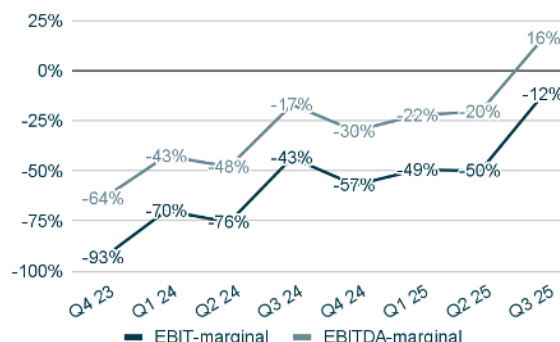
Rörelseresultatet för tredje kvartalet uppgick till -5,1 MSEK (-15,5), med en rörelsemarginal på -12 procent (-43). Rörelseresultatet för de första nio månaderna av 2025 uppgick till -45,2 MSEK (-61,6), med en rörelsemarginal på -36 procent (-62).



Med målet att bli en global kunskapsledare inom digital avtalshantering fortsätter bolaget att prioritera produktutveckling.

Ökade investeringar i egen utveckling har därför inneburit att avskrivningarna har ökat under tredje kvartalet 2025 jämfört med motsvarande kvartal föregående år.

Kontinuerlig intäkstillväxt i kombination med stabiliserade kostnader bidrar till en positiv resultatutveckling.



Kassaflöde och investeringar

Under tredje kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -2,3 MSEK (-11,3). Under de första nio månaderna av 2025 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -6,9 MSEK (-28,2).

Under tredje kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,2 MSEK (-0,3), exklusive nyttjanderättstillgångar. Under de första nio månaderna av 2025 uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,8 MSEK (-0,8), exklusive nyttjanderättstillgångar.

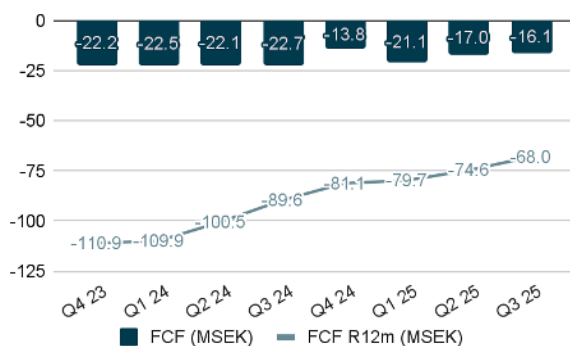
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under tredje kvartalet till -12,2 MSEK (-11,6) och -40,7 MSEK (-38,3) under de första nio månaderna av 2025. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.



Investeringar i finansiella

anläggningstillgångar uppgick till 0,0 MSEK (-0,2) för tredje kvartalet 2025 och -0,3 MSEK (-0,3) under de första nio månaderna av 2025.

Under tredje kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -9,8 MSEK (-7,7) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -2,0 MSEK (-1,4). Under de första nio månaderna av 2025 uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -27,9 MSEK (-21,6) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -6,1 MSEK (-4,1).



Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 102,2 MSEK (167,5) vid utgången av tredje kvartalet.

Under tredje kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -1,8 MSEK (88,3) och -5,6 MSEK (85,6) för de första nio månaderna av 2025 och avsåg amortering av leaseskulder och inbetalning av optionspremier under året.

Likvida medel uppgick till 51,1 MSEK (119,0) vid kvartalets utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -36,1 MSEK (-112,5).

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 28 391 978. Bolaget äger inga av sina egna aktier.

För Ägarstruktur, se Oneflows hemsida.

Finansiella mål

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

Vår högsta prioritet är att nå lönsamhet. Kortsiktigt kommer vi inte att nå målet om 30 procent tillväxt i nuvarande marknadsläge. Så fort vårt lönsamhetsmål är uppnått kommer vi återigen att prioritera tillväxt. Vårt långsiktiga mål om att överträffa 30 procent ARR-tillväxt ligger därmed fast.

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 144 anställda (163) vid utgången av årets tredje kvartal. Personalminskningarna kopplade till omorganisationen som genomfördes under årets tredje kvartal kommer att påverka personalstyrkan under de kommande kvartalen. Medelantal anställda uppgick under kvartalet till 149 (157). Utöver det hade bolaget ett team av 19 utvecklare (24) i Sri Lanka vid utgången av kvartalet. Utifrån ett juridiskt perspektiv är de konsulter. Däremot betraktas de och behandlas som vanliga medarbetare hos Oneflow och modellen med



konsulter är till för att underlätta administrationen.

Moderbolaget

Verksamheten i Sverige bedrivs i moderbolaget Oneflow AB. Per 30 september 2025 äger Oneflow AB 100 procent av aktierna i samtliga dotterbolag.

Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det tredje kvartalet 2025 till -5,7 MSEK (-16,1) och -46,7 MSEK (-63,3) för de första nio månaderna av 2025.

Likvida medel uppgick till 47,9 MSEK (116,9).

Per den 30 september 2025 inkluderar bundet eget kapital fond för utvecklingskostnader om 121,5 MSEK (104,2).

Övriga händelser under rapportperioden

Den 9 juli 2025 höll Oneflow AB en extra bolagsstämma där aktieägarna godkände en närståendetransaktion som syftar till att stödja bolagets expansion på den nordamerikanska marknaden.

Lars Appelstål Holding AB, ett bolag som ägs till 100 procent av Lars Appelstål, och Greenfield AB, ett bolag med Bengt Nilsson som majoritetsägare, har tillsammans med Oneflow etablerat ett USA-baserat bolag ("AmCo"). Vid bildandet emitterade AmCo 10 000 aktier. Lars Appelstål Holding AB och Greenfield AB tecknade vardera 3 000 aktier, vilket tillsammans motsvarar 60 procent av det totala antalet aktier. Oneflow förvärvade 2 000 aktier i AmCo (motsvarande 20 procent av utestående aktier vid förvärvstillfället) för en kontant ersättning motsvarande aktiernas nominella värde om cirka 0,01 USD per aktie ("Aktieförvärvet"). De återstående 2 000 aktierna kommer initialt att innehas av AmCo

för användning i ett incitamentsprogram för anställda.

I samband med AmCos bildande kommer Lars Appelstål Holding AB och Greenfield AB att tillskjuta kapital om 15 MSEK till AmCo utan att erhålla några ytterligare aktier. Som styrelseordförande respektive styrelseledamot i Oneflow betraktas Lars Appelstål och Bengt Nilsson som närstående till Oneflow enligt Aktiemarknadsnämndens uttalande AMN 2019:25.

Som en del av samarbetet har Oneflow och AmCo ingått ett avtal med Lars Appelstål Holding AB och Greenfield AB enligt vilket Oneflow, tre år från dagen för partnerskapsavtalet, har rätt att förvärva återstående 80 procent av AmCo, inklusive de aktier som tilldelas inom det planerade incitamentsprogrammet, antingen kontant och/eller genom aktier i Oneflow ("Inlösenoptionen", och tillsammans med Aktieförvärvet, "Transaktionen"). Köpeskillingen enligt Inlösenoptionen ska fastställas genom att tillämpa en multipel på 3x av AmCos årliga återkommande intäkter ("ARR"), med möjlighet till en tidigare inlösen under treårsperioden för det högsta av (i) 20 MSEK eller (ii) en 3x multipel på AmCos årliga ARR.

Samarbetet kommer i övrigt att bedrivas på marknadsmässiga villkor, fastställda efter förhandlingar på armlängds avstånd.

Det totala värdet av Transaktionen beräknas uppgå till cirka 20 MSEK (baserat på en köpeskillning om 20 MSEK enligt Inlösenoptionen), vilket motsvarar cirka 2,87 % av koncernens värde.

Transaktionen utgör därmed en närståendetransaktion i enlighet med AMN 2019:25.



Samarbetet, där Transaktionen är en integrerad och väsentlig del, representerar ett viktigt steg i Oneflows strategi att accelerera tillväxten och etablera sig som en global aktör inom sin sektor. Det möjliggör en tidigare etablering på den nordamerikanska marknaden och stärker därigenom Oneflows långsiktiga tillväxtpotential. AmCo kommer att verka som en förlängning av Oneflow i alla avseenden utom finansiering.

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 tredje politiska beslut samt valutakursfluktuationer.

Finansiell kalender

- 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, 7 November 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 varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisorer.

Denna delårsrapport har publicerats både på engelska och svenska.



Koncernens nyckeltal

	Q3 2025	Q3 2024	Q1–Q3 2025	Q1–Q3 2024	2024
Finansiella nyckeltal					
Nettoomsättning (MSEK)	43,3	35,7	124,0	99,0	135,7
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	–5,1	–15,5	–45,2	–61,6	–82,6
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	–11,8	–43,4	–36,4	–62,2	–60,9
Resultat per aktie, före utspädning	–0,19	–0,57	–1,62	–2,37	–3,09
Resultat per aktie, efter utspädning	–0,19	–0,57	–1,62	–2,37	–3,09
Alternativa finansiella nyckeltal					
Nettoomsättningstillväxt (%)	21,3	39,6	25,3	38,9	36,1
Bruttoresultat (MSEK)	40,3	32,3	115,1	92,2	126,1
Bruttomarginal (%)	93,1	90,5	92,8	93,2	92,9
EBITDA (MSEK)	7,1	–6,0	–10,0	–34,7	–45,5
EBITDA-marginal (%)	16,3	–16,9	–8,1	–35,1	–33,6
Alternativa operationella nyckeltal					
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK) ⁽¹⁾	179,7	151,0	179,7	151,0	159,1
ARR tillväxt (%) ⁽¹⁾	19,0	35,9	19,0	35,9	30,8
ARR / Nettoomsättning (%) ⁽¹⁾	111,8	118,5	111,8	118,5	117,2
ARR / FTE (KSEK) ^{(1) (2)}	1 103	803	1 103	803	846
NNARR, Net New ARR (MSEK) ⁽¹⁾	8,5	7,1	20,7	29,4	37,4
Repetitiva intäkter	42,5	35,1	122,0	97,4	132,9
Betalande kunder (i tusental)	4,5	4,0	4,5	4,0	4,2
ACV, Average Customer Value (KSEK) ⁽³⁾	40,0	37,6	38,9	37,1	37,4
GRR, Gross Retention Rate (%) ⁽³⁾	87,3	90,8	87,9	90,7	90,5
NRR, Net Retention Rate (%) ⁽³⁾	97,0	106,5	98,2	107,7	106,8
Medelantal anställda (RTM)	149	157	154	162	161
Antal anställda vid periodens slut	144	163	144	163	164

(1) Historiska ARR-siffror har justerats retroaktivt baserat på uppdaterad beräkningsmetod för ARR.

(2) Inkluderar teamet i Sri Lanka

(3) Genomsnitt för perioden



Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q3 2025	Q3 2024	Q1–Q3 2025	Q1–Q3 2024	2024
Nettoomsättning	4	43 336	35 718	124 043	98 996	135 691
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 827	8 647	32 714	29 423	39 337
Övriga intäkter		27	26	55	50	44
Summa rörelsens intäkter		53 190	44 391	156 812	128 469	175 072
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Ersättningar till anställda		–32 633	–34 947	–121 193	–117 498	–158 530
Avskrivningar	7	–12 187	–9 464	–35 138	–26 861	–37 052
Övriga kostnader		–13 483	–15 494	–45 645	–45 672	–62 090
Summa rörelsens kostnader		–58 303	–59 904	–201 977	–190 030	–257 672
Rörelseresultat		–5 113	–15 514	–45 165	–61 562	–82 600
Finansiella poster		– 124	33	– 49	435	857
Resultat efter finansiella poster		–5 237	–15 481	–45 213	–61 127	–81 743
Skatt på årets resultat		91	47	– 441	– 167	– 218
Periodens resultat		–5 146	–15 434	–45 654	–61 294	–81 961
Resultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		–5 146	–15 434	–45 654	–61 294	–81 961
		–5 146	–15 434	–45 654	–61 294	–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		–0,19	–0,57	–1,62	–2,37	–3,09
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		–0,19	–0,57	–1,62	–2,37	–3,09



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q3 2025	Q3 2024	Q1-Q3 2025	Q1-Q3 2024	2024
Årets resultat		-5 146	-15 434	-45 654	-61 294	-81 961
Poster som kan återföras till resultaträkningen:						
Omräkningsdifferenser		- 135	- 68	- 282	- 59	15
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		- 135	- 68	- 282	- 59	15
Årets totalresultat		-5 281	-15 502	-45 936	-61 353	-81 946
Årets totalresultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		-5 281	-15 502	-45 936	-61 353	-81 946



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2025-09-30	2024-09-30	2024
TILLGÅNGAR				
Balanserade utvecklingsutgifter	7	121 498	104 190	108 650
Nyttjanderättstillgångar		17 808	10 143	10 143
Materiella anläggningstillgångar		2 155	2 680	2 528
Andelar i intresseföretag		0	-	-
Övriga finansiella anläggningstillgångar		2 124	2 984	2 690
Summa anläggningstillgångar		143 586	119 997	124 012
Kundfordringar		26 611	22 633	27 137
Avtalstillgångar		478	348	414
Skattefordringar		1 844	1 129	1 371
Övriga kortfristiga fordringar		698	929	1 253
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		9 394	10 076	11 095
Likvida medel		51 078	119 035	105 263
Summa omsättningstillgångar		90 103	154 150	146 533
Summa tillgångar		233 689	274 146	270 545
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		102 197	167 479	147 161
Summa eget kapital		102 197	167 479	147 161
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga leasingskulder		8 276	4 058	3 522
Uppskjutna skatteskulder		141	109	110
Summa långfristiga skulder		8 417	4 166	3 633
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga leasingskulder		8 848	5 483	6 000
Leverantörsskulder		4 040	5 875	10 322
Avtalsskulder		87 182	69 421	79 726
Övriga kortfristiga skulder		14 199	12 990	13 829
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		8 806	8 731	9 874
Summa kortfristiga skulder		123 074	102 501	119 751
Summa eget kapital och skulder		233 689	274 146	270 545



Koncernens rapport över förändring i eget kapital

(KSEK)	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balansera t resultat	Summa eget kapital
Ingående balanser per 1 januari 2025		850	443 907	-297 596	147 161
Periodens resultat				-45 654	-45 654
Övrigt totalresultat för perioden				-282	-282
Summa totalresultat		850	443 907	-343 532	101 225
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Nyemission		-	-	-	-
Kostnader för nyemission		-	-	-	-
Aktierelaterad ersättning		-	649	-	649
Inlösen av optioner		2	-	-	2
Teckningsoptioner	5	-	321	-	321
Summa transaktioner med aktieägare		2	970	-	972
Utgående balans per 30 september 2025		852	444 877	-343 532	102 197
Ingående balanser per 1 januari 2024		756	351 817	-215 650	136 923
Periodens resultat				-61 294	-61 294
Övrigt totalresultat för perioden				-59	-59
Summa totalresultat		756	351 817	-277 003	75 570
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Nyemission		77	89 954	-	90 031
Kostnader för nyemission		-	-2 296	-	-2 296
Aktierelaterad ersättning		-	2 197	-	2 197
Inlösen av optioner		17		-	17
Teckningsoptioner	5	-	1 960	-	1 960
Summa transaktioner med aktieägare		94	91 815	-	91 909
Utgående balans per 30 september 2024		850	443 632	-277 003	167 479



(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		-	2 487	-	2 487
Inlösen av optioner		17	-	-	17
Teckningsoptioner	5	-	1 945	-	1 945
Summa transaktioner med aktieägare		94	92 090	-	92 184
Utgående balans per 31 december 2024		850	443 907	-297 596	147 161



Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

(KSEK)	Not	Q3 2025	Q3 2024	Q1–Q3 2025	Q1–Q3 2024	2024
Kassaflöde från den löpande verksamheten						
Rörelseresultat		–5 113	–15 514	–45 165	–61 562	–82 600
Ej kassaflödespåverkade poster		12 306	9 758	36 314	29 050	39 544
Erhållen ränta		61	19	748	553	1 588
Betald ränta		–251	–201	–830	–704	–893
Betalda inkomstskatter		–433	–404	–2 167	–1 608	–1 898
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		6 570	–6 342	–11 100	–34 271	–44 259
Förändring kundfordringar		–7 069	–5 592	–209	2 138	–2 578
Förändring av övriga kortfristiga rörelsefordringar		2 658	1 343	2 620	959	–348
Förändring leverantörsskulder		–281	–1 637	–6 281	–2 299	2 148
Förändring övriga kortfristiga rörelseskulder		–4 208	934	8 034	5 299	17 585
Summa förändring av rörelsekapital		–8 900	–4 952	4 164	6 097	16 807
Kassaflöde från den löpande verksamheten		–2 330	–11 294	–6 936	–28 174	–27 452
Kassaflöde från investeringsverksamheten						
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		–12 181	–11 641	–40 737	–38 259	–50 933
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		–234	–297	–840	–751	–1 094
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		0	–216	–342	–260	–260
Avyttring finansiella anläggningstillgångar		395	308	395	308	308
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		34	–	65	–	–
Kassaflöde från investeringsverksamheten		–11 986	–11 846	–41 459	–38 962	–51 979
Kassaflöde från finansieringsverksamheten						
Nyemission		–	90 030	2	90 030	90 032
Kostnader för nyemission		–	–2 297	–	–2 297	–2 297
Inbet av optionspremier		321	1 945	321	1 960	1 962
Amortering av leaseskulder		–2 115	–1 382	–5 964	–4 074	–5 665
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		–1 794	88 296	–5 641	85 619	84 032
Summa kassaflöde		–16 110	65 156	–54 036	18 483	4 601
Minskning/ökning av likvida medel						
Likvida medel vid periodens början		67 235	53 951	105 263	100 603	100 603
Kursdifferens i likvida medel		–47	–72	–149	–51	59
Likvida medel vid årets slut		51 078	119 035	51 078	119 035	105 263



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q3 2025	Q3 2024	Q1-Q3 2025	Q1-Q3 2024	2024
Nettoomsättning	4	43 336	35 718	124 043	98 984	135 679
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 827	8 647	32 714	29 423	39 337
Övriga intäkter		27	27	55	41	40
Summa rörelsens intäkter		53 190	44 392	156 812	128 448	175 056
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Kostnad för ersättningar till anställda		-27 039	-27 697	-101 917	-96 427	-129 393
Avskrivningar		-10 123	-8 035	-28 869	-22 569	-31 129
Övriga kostnader		-21 745	-24 770	-72 765	-72 756	-99 475
Summa rörelsens kostnader		-58 907	-60 502	-203 551	-191 752	-259 998
Rörelseresultat		-5 717	-16 110	-46 739	-63 304	-84 942
Finansiella poster		124	222	716	1 081	1 694
Resultat efter finansiella poster		-5 593	-15 888	-46 023	-62 223	-83 248
Resultat före skatt		-5 593	-15 888	-46 023	-62 223	-83 248
Inkomstskatt		-20	-16	-63	-51	-61
Årets resultat		-5 613	-15 905	-46 086	-62 275	-83 309



Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q3 2025	Q3 2024	Q1-Q3 2025	Q1-Q2 2024	2 024
Periodens resultat		-5 613	-15 905	-46 086	-62 275	-83 309
Övrigt totalresultat						
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-	-	-	-	-
Periodens totalresultat		-5 613	-15 905	-46 086	-62 275	-83 309
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare		-5 613	-15 905	-46 086	-62 275	-83 309



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2025-09-30	2024-09-30	2024
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	7	121 498	104 190	108 650
Materiella anläggningstillgångar		1 779	2 206	2 106
Andelar i dotterföretag		45	45	45
Andelar i intresseföretag		0	-	-
Övriga finansiella anläggningstillgångar		539	1 166	1 169
Summa anläggningstillgångar		123 861	107 608	111 970
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar		26 611	22 633	27 137
Fordringar koncernföretag		2 353	-145	-
Skattefordringar		1 984	1 186	1 427
Övriga kortfristiga fordringar		872	746	886
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		9 176	10 292	11 117
Likvida medel		47 941	116 913	104 279
Summa omsättningstillgångar		88 937	151 624	144 846
Summa tillgångar		212 799	259 232	256 816
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital		99 222	165 094	144 359
Summa eget kapital		99 222	165 094	144 359
SKULDER				
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder		3 943	5 650	10 073
Skulder koncernföretag		1 634	-	2 616
Övriga skulder		14 659	12 115	12 679
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		93 341	76 372	87 088
Summa kortfristiga skulder		113 576	94 138	112 456
Summa eget kapital och skulder		212 799	259 232	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, Frankrike och USA där Oneflow AB genom sina helägda dotterbolag och filial samt genom sitt intressebolag 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 30 september 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 de första nio månaderna uppgick till -45,7 MSEK (-61,3). 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)	Q3 2025	Q3 2024	Q1–Q3 2025	Q1–Q3 2024	2024
Koncern					
Abonnemangsintäkter	42 521	35 106	121 981	97 372	132 880
Engångsintäkter	815	612	2 062	1 624	2 810
Summa	43 336	35 718	124 043	98 996	135 691
Moderbolag					
Abonnemangsintäkter	42 521	35 106	121 981	97 372	132 880
Engångsintäkter	815	612	2 062	1 612	2 799
Summa	43 336	35 718	124 043	98 984	135 679

Intäkter Sverige och övriga länder

(KSEK)	Q3 2025	Q3 2024	Q1–Q3 2025	Q1–Q3 2024	2024
Koncern					
Sverige	25 505	22 615	73 443	64 278	86 964
Norge	6 006	4 509	17 338	12 189	16 886
Finland	4 560	3 265	12 498	8 765	12 330
Övriga länder	7 265	5 330	20 763	13 764	19 511
Summa	43 336	35 718	124 043	98 996	135 691
Moderbolag					
Sverige	25 505	22 615	73 443	64 278	86 964
Norge	6 006	4 509	17 338	12 178	16 875
Finland	4 560	3 265	12 498	8 765	12 330
Övriga länder	7 265	5 330	20 763	13 763	19 510
Summa	43 336	35 718	124 043	98 984	135 679



Kontraktsbalanser

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

(KSEK)	Q3 2025	Q3 2024	2024
Koncern			
Avtalstillgångar	478	348	414
Avtalsskulder	87 182	69 421	79 726
Moderbolag			
Avtalstillgångar	478	348	414
Avtalsskulder	87 182	69 421	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 30 september 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 79 726 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början kommer under 2025 redovisats som intäkt samt de 87 182 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 30 september 2025 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månadersperiod med start den 1 oktober 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	Q3 2025	Q3 2024	Q1–Q3 2025	Q1–Q3 2024	2024
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	–5 281	–15 502	–45 936	–61 353	–81 946
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 391 978	27 054 478	28 373 846	25 899 067	26 511 876
Resultat per aktie, SEK	–0,19	–0,57	–1,62	–2,37	–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	Q3 2025	Q3 2024	Q1–Q3 2025	Q1–Q3 2024	2024
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-5 281	-15 502	-45 936	-61 353	-81 946
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 391 978	27 054 478	28 373 846	25 899 067	26 511 876
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,19	-0,57	-1,62	-2,37	-3,09

Koncernen har fem personaloptionsprogram, varav fyra beskrivs i bolagets årsredovisning för 2024.

Optionsprogram 2025/2028

Den 19 maj 2025 beslutade styrelsen i bolaget, med stöd av bemyndigande från årsstämman den 9 maj 2025, att emittera 400 000 teckningsoptioner. Varje teckningsoption berättigar till teckning av en aktie till kursen 42,98 SEK under perioden från och med den 1 juni 2028 till och med den 31 juli 2028. Optionerna är värderade till 7,14 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 42,98 SEK. Totalt har 45 000 teckningsoptioner tilldelats anställda i bolaget per 30 september, 2025.

Under årets andra kvartal har 11 000 optioner från tidigare incitamentsprogram, beskrivna i bolagets årsredovisning för 2024, lösts in mot aktier. Totalt antal utgivna aktier var 28 391 978 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 375 458, vilket motsvarar en potentiell utspädning om 1,31 procent av aktier och röster.

6. Transaktioner med närstående

Utöver sedvanlig ersättning (lön, arvoden, och andra förmåner) till VD, ledande befattningshavare och styrelse har följande transaktioner med närstående parter skett. Närståendetransaktion för att stödja Oneflows expansion på den nordamerikanska marknaden, beskrivet under övriga händelser under rapportperioden samt tilldelning av teckningsoptioner till ledande befattningshavare motsvarande 78 procent av totalt tilldelade optioner av optionsprogram 2025/2028.

Utöver detta 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 30 september 2025 uppgick till 121,5 MSEK (104,2). Immateriella tillgångar som nyttjas skrivs av över fem år. För samtliga aktiveringar har avskrivning påbörjats. Värdet prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Ledningen bedömer verksamhetens prestation utifrån koncernens samlade rörelseresultat vilket är kopplat till den tekniska plattformen. Det innebär att ledningens bedömning är att det endast finns en kassagenererande enhet/rörelsessegment 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 18 procent (31) per år. Den lägre prognostiserade omsättningstillväxten återspeglar rådande osäkerheten på marknaden. Den uppdaterade prognosen visar därav en lägre tillväxttakt, men behåller en fortsatt stark långsiktig tillväxtpotential.

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 25 procent (26). 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. Det prognostiserade kassaflödet 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, eller tillsammans, skulle reducera återvinningsvärdet till ett värde som är lägre än redovisat värde.

Den nedskrivningsprövning som gjordes under slutet av tredje kvartalet 2025 visade att inget nedskrivningsbehov förelåg.

(KSEK)	Q3 2025	Q3 2024	Q1-Q3 2025	Q1-Q3 2024	2 024
Koncernen 1)					
På balansdagen					
Anskaffningsvärde	239 835	186 424	239 835	186 424	199 098
Akkumulerade avskrivningar	-118 337	-82 234	-118 337	-82 234	-90 448
Utgående redovisat värde	121 498	104 190	121 498	104 190	108 650
Ingående redovisat värde	119 143	100 231	108 650	87 485	87 485
Aktiverat arbete / inköp	12 180	11 641	40 737	38 259	50 933
Avskrivningar	-9 825	-7 682	-27 889	-21 554	-29 768
Redovisat värde	121 498	104 190	121 498	104 190	108 650

1) Koncernen och Moderbolaget är samma

Oneflow fortsätter kontinuerligt att investera i produktutveckling. För mer information, se Produktnyheter, sidan 4-5.



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. I rörelseresultatet ingår aktiverat arbete för egen räkning.	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.
FCF (Free Cash Flow)	Kassaflöde från den löpande verksamheten minus investeringar i anläggningstillgångar samt amorteringar av lease skulder. Kassaflöden relaterade till finansieringsaktiviteter såsom nyemissioner eller skuldförändringar är inte inkluderade.	Ett mått på finansiell prestation. Det belopp av kassaflöde som bolaget kan distribuera efter att ha finansierat investeringar och rörelsekapitalbehov.

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



Avstämningstabeller för alternativa finansiella nyckeltal

Avstämning nettoomsättningstillväxt (KSEK)	Q3 2025	Q3 2024	Q1–Q3 2025	Q1–Q3 2024	2024
Nettoomsättning föregående period	35 718	25 580	98 996	71 262	99 666
Nettoomsättning nuvarande period	43 336	35 718	124 043	98 996	135 691
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	21,33	39,63	25,30	38,92	36,15

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q3 2025	Q3 2024	Q1–Q3 2025	Q1–Q3 2024	2 024
Nettoomsättning period	43 336	35 718	124 043	98 996	135 691
Kostnad för sålda tjänster	–3 004	–3 376	–8 986	–6 759	–9 626
Bruttoresultat	40 332	32 342	115 057	92 236	126 065
Bruttomarginal (%)	93,07	90,55	92,76	93,17	92,91

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q3 2025	Q3 2024	Q1–Q3 2025	Q1–Q3 2024	2 024
Nettoomsättning	43 336	35 718	124 043	98 996	135 691
Rörelseresultat	–5 113	–15 514	–45 165	–61 562	–82 600
Avskrivningar	12 187	9 464	35 138	26 861	37 052
EBITDA	7 075	–6 050	–10 027	–34 701	–45 549
EBITDA-marginal (%)	16,33	–16,94	–8,08	–35,05	–33,57



Definitioner av alternativa operationella nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Syfte
Annualized recurring revenue (ARR)	ARR definieras som 12-månaders värdet av återkommande intäkter, beräknat utifrån det fulla kontraktsvärdet från fakturans startdatum till kontraktets slutdatum.	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, % (YoY)	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.





Revisors granskningsrapport

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

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

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Oneflow AB (publ) per 30 september 2025 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna delårsrapport i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

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

Slutsats

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

Stockholm 7 November 2025

Grant Thornton Sweden AB

Daniel Forsgren
Auktoriserad revisor



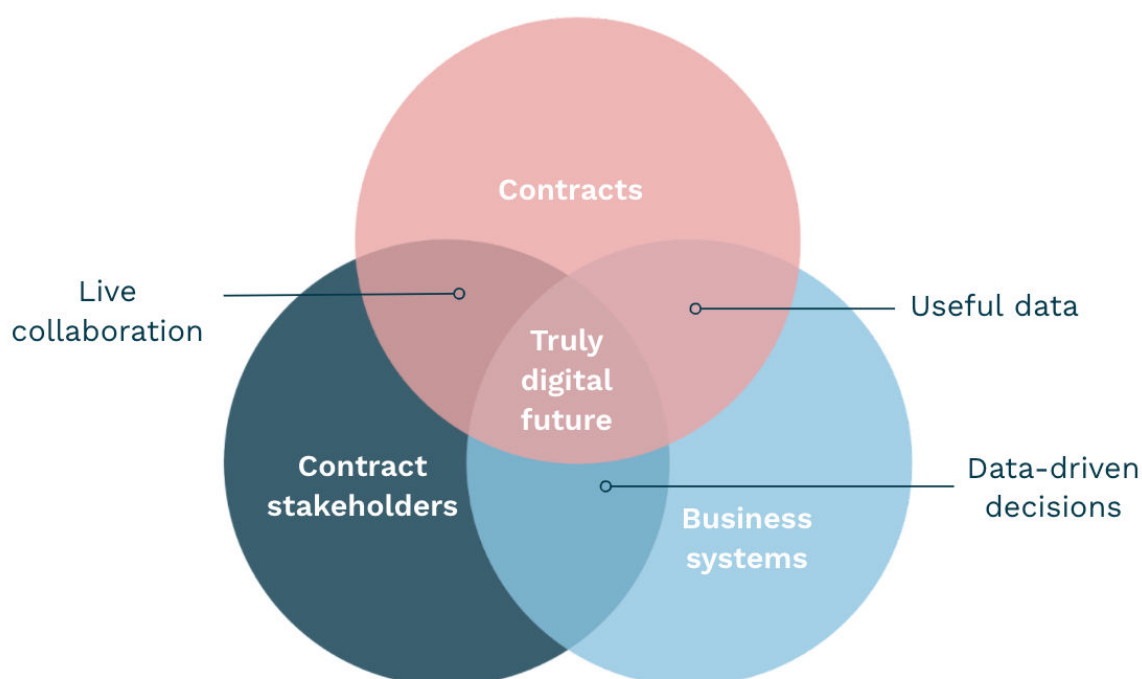
Oneflow i korthet

Avtalsexperter

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

kommunikation, manuella processer och olika system.

Vi strävar efter att göra avtalsprocessen helt smärtfri, för en säker och härligare upplevelse. Utöver att göra betydande besparingar har Oneflow-användare upplevt större kreativ frihet på jobbet, som i sin tur leder till ett lyckligare liv.



Oneflow utvecklar, säljer och implementerar en helhetsplattform för allt som har med avtal att göra, med ett lättanvänt verktyg som möjliggör användning av avtalsdata. Plattformen är lika omtyckt och betrodd av såväl enterprisebolag som startups för dess förmåga att uppnå flow i arbetet, och att få bort friktionen och komplexiteten i en avtalsprocess.

Allt Oneflow gör utgår från bolagets värdeerbjudande: Oneflow sparar tid och pengar genom att riva ner silorna mellan

Vår hållbara affärsmodell

Oneflow erbjuder en SaaS-applikation med en prenumerationsbaserad prismodell som inte kräver några stora investeringar i förväg. Prisplanerna baseras på de funktioner som ingår i planen, antal användare och tilläggstjänster.

Oneflows go-to-market-strategi är en kombination av outbound- och inboundförsäljning, partnerförsäljning samt viral försäljning (produktledd tillväxt). En stor



del av intäkterna kommer från upselling och cross-selling eftersom Oneflow kan användas av alla avdelningar. Plattformen har funktioner som hjälper företag att strukturera sina avtal och arbetsytor utifrån exempelvis avdelning och enhet.

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

Vårt uppdrag och vision

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

Go-to-market-strategier

Fortsatt innovation och tillväxt för självservice

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

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

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

Marknadsföring och nätverksförsäljning

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

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

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

Försäljning och partnerskap

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

I fråga om partnerskap är vårt mål att öka partnerförsäljningen. Vår strategi är att fokusera på och ta steget in i våra strategiska, kommersiella och tekniska partners organisation och deras ekosystem, samtidigt som vi bygger upp en stark och engagerad partnerkrets.



Expansion till nya marknader

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

Det magiska med flow

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

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

Från friktion till flow...

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

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

...och en helt digital framtid

Byt ut printade papper, handskrivna signaturer och fysiska arkiv mot helt digitala

avtal som är säkra och datadrivna. Så att du får friheten att fokusera på det som betyder mest och kan vara ditt bästa.

Används och älskas av de mest krävande kunderna

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





Följ Oneflow!

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

13 februari 2026
8 maj 2026

Bokslutkommuniké 2025
Delårsrapport Kv1 2026

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

