

oneflow[®]

Delårsrapport

januari-juni 2026



Perioden i sammandrag

April-Juni 2026

- Nettoomsättningen ökade med 18 procent till 49,1 MSEK (41,5). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 44 procent (41) med betalande kunder i 44 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -3,4 MSEK (-20,7), motsvarande en rörelsemarginal om -7 procent (-50).
- EBITDA uppgick till 10,2 MSEK (-8,4), motsvarande en EBITDA marginal om 21 procent (-20).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -3,6 MSEK (-21,3).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,12 SEK (-0,75) och efter utspädning till -0,12 SEK (-0,75).
- Total ARR YoY ökade med 17 procent till 200,6 MSEK (171,2). Net New ARR för årets andra kvartal uppgick till 6,5 MSEK (6,6).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 10,3 MSEK (-0,2), medan periodens totala kassaflöde uppgick till -4,0 MSEK (-17,0).
- Totala likvida medel uppgick till 47,0 MSEK (67,2).

Januari-Juni 2026

- Nettoomsättningen ökade med 20 procent till 96,8 MSEK (80,7). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 44 procent (41) med betalande kunder i 44 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -9,0 MSEK (-40,1), motsvarande en rörelsemarginal om -9 procent (-50).
- EBITDA uppgick till 17,9 MSEK (-17,1), motsvarande en EBITDA marginal om 19 procent (-21).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -9,4 MSEK (-40,5).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,32 SEK (-1,43) och efter utspädning till -0,32 SEK (-1,43).
- Total ARR YoY ökade med 17 procent till 200,6 MSEK (171,2). Net New ARR för årets första halvår uppgick till 17,5 MSEK (12,2).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 32,2 MSEK (-4,3), medan periodens totala kassaflöde uppgick till 3,5 MSEK (-38,1).
- Totala likvida medel uppgick till 47,0 MSEK (67,2).





(MSEK)	Q2 26	Q1 26	Q4 25	Q3 25	Q2 25	Q1 25	Q4 24	Q3 24	Q2 24	Q1 24	Q4 23	Q3 23
Nettoomsättning	49,1	47,7	46,5	43,3	41,5	39,2	36,7	35,7	32,5	30,8	28,4	25,6
Nettoomsättningstillväxt (%)	18,3	21,6	26,6	21,3	27,7	27,4	29,2	39,6	35,7	41,6	39,5	44,0
Repetitiva intäkter	48,3	47,1	45,7	42,5	40,9	38,6	35,5	35,1	32,0	30,3	27,2	24,8
Bruttomarginal (%)	92,5	92,5	93,0	93,1	92,9	92,2	92,2	90,5	94,0	95,1	93,7	93,5
EBITDA	10,2	7,6	7,6	7,1	-8,4	-8,7	-10,8	-6,0	-15,6	-13,1	-18,1	-15,2
EBITDA-marginal (%)	20,9	16,0	16,4	16,3	-20,4	-22,1	-29,6	-16,9	-47,9	-42,5	-63,6	-59,5
Rörelseresultat	-3,4	-5,6	-5,2	-5,1	-20,7	-19,4	-21,0	-15,5	-24,5	-21,5	-26,5	-22,7
Rörelsemarginal (%)	-6,9	-11,7	-11,3	-11,8	-49,9	-49,4	-57,3	-43,4	-75,6	-69,8	-93,2	-88,9
ARR, Annual Recurring Revenue ⁽¹⁾	200,6	194,2	183,1	179,7	171,2	164,6	159,1	151,0	143,9	134,0	121,6	111,2
ARR tillväxt (%) ⁽¹⁾	17,1	17,9	15,1	19,0	19,0	22,9	30,8	35,9	37,5	43,0	43,0	44,0
NNARR, Net New ARR ⁽¹⁾	6,5	11,1	3,4	8,5	6,6	5,6	8,0	7,1	9,9	12,4	10,4	6,5

⁽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 29-31.



Kommentar från VD:n

Passerade 200 MSEK i ARR – kraftig marginalförbättring



Att passera 200 MSEK i Annual Recurring Revenue (ARR) markerar en viktig milstolpe i Oneflows utveckling. ARR uppgick till 201 MSEK vid utgången av det andra kvartalet, vilket motsvarar en ökning om 17 procent jämfört med samma period föregående år. Net New ARR uppgick till 6,5 MSEK under kvartalet, medan Net New ARR för årets första halvår ökade med 44 procent till 17,5 MSEK. Därutöver har vi tecknat avtal motsvarande 5,6 MSEK som kommer att redovisas som ARR under kommande perioder.

Även om tillväxten fortsatt ligger under våra långsiktiga ambitioner fortsätter den underliggande kvaliteten i verksamheten att stärkas. Oneflow står idag på en starkare grund än för ett år sedan. Nettoomsättningen ökade med 18 procent till 49,1 MSEK under kvartalet, samtidigt som återkommande intäkter fortsatt utgjorde 98 procent av de totala intäkterna.

En av de positiva utvecklingarna under kvartalet var den fortsatta förbättringen av kundretentionen. Gross Revenue Retention ökade till 88 procent (87), medan Net Revenue Retention uppgick till 99 procent (97). Detta det andra kvartalet i rad med förbättring i båda nyckeltalen. Trots en fortsatt avvaktande marknad bedömer vi att utvecklingen speglar en starkare kundbas, fortsatta investeringar i vår plattform och ett högre kundengagemang. Vi förväntar oss att denna positiva trend gradvis fortsätter under kommande kvartal.

Operativ effektivitet har varit ett prioriterat fokus under de senaste åren och resultaten blir alltmer tydliga. ARR per heltidsanställd (FTE) uppgick till 1 413 TSEK under kvartalet, en ökning med 51 procent jämfört med samma period föregående år. Den genomsnittliga intäkten per kund (ARPA) ökade samtidigt med 15 procent till 44,3 TSEK. Utvecklingen speglar både en starkare kundmix och vår fortsatta förflyttning mot större kunder. Samtidigt fortsätter den genomsnittliga affärsstorleken att öka, trots att vi idag har färre säljare än för både ett och två år sedan. Det möjliggörs av ett växande partner ekosystem och en effektivare kommersiell organisation. Sammantaget visar utvecklingen att Oneflow blir ett mer fokuserat, produktivt och skalbart bolag.

Den förbättrade operativa effektiviteten avspeglas också i den finansiella utvecklingen. EBITDA uppgick till 10,2 MSEK under kvartalet, motsvarande en EBITDA-marginal om 21 procent, jämfört med -8,4 MSEK och -20 procent under motsvarande kvartal föregående år. För årets första halvår uppgick EBITDA till 17,9 MSEK, jämfört med -17,1 MSEK under samma period föregående år. EBIT förbättrades till -3,4 MSEK och EBIT-marginalen stärktes från -50 procent till -7 procent jämfört med föregående år. Resultatet speglar de strukturella förbättringar som genomförts i verksamheten under de senaste två åren. I takt med att omsättningen fortsätter att växa och effekterna av våra effektiviseringsinitiativ får fullt genomslag känner vi fortsatt tillförsikt inför vägen mot en långsiktigt hållbar lönsamhet.

Under kvartalet fortsatte vi även att utveckla Oneflow-plattformen med nya funktioner inom AI, utökad funktionalitet för större bolag och nya integrationer. Vi genomförde dessutom oberoende SOC



1 Type 1- och SOC 2 Type 1-granskningar, vilket kompletterar våra befintliga certifieringar enligt ISO 9001, ISO 14001 och ISO 27001. Detta stärker vår position hos större bolag med höga krav på säkerhet, styrning och regelefterlevnad. Detta är också en viktig investering i framtiden. När AI-agenter i allt större utsträckning börjar hantera kontrakt krävs det att underlaget är strukturerat, säkert och spårbart. Vi utvecklar vår plattform för att möta denna utveckling och ta en ledande position i transformationen.

Vår långsiktiga ambition ligger fast: att överstiga 30 procents ARR-tillväxt samtidigt som vi uppnår lönsamhet inom ramen för vår befintliga finansiering. De operativa förbättringar som genomförts under de senaste 18 månaderna stärker vår tilltro till dessa mål. Vårt fokus är fortsatt att bygga ett bolag som kombinerar hållbar tillväxt med hög operativ effektivitet och därigenom skapar långsiktigt värde för kunder och aktieägare.

Say contract, think Oneflow!

Anders Hamnes

VD & grundare



Produktnyheter

Under andra kvartalet 2026 har Oneflow vidareutvecklat den centrala avtalsupplevelsen och viktiga integrationer för CRM-, HR- och säljsystem för att hjälpa organisationer att arbeta snabbare och få bättre kontroll och minska behovet av manuella överlämningar. Fokus har legat på att göra avtal till sökbar och användbar data, ge bättre insyn i avtalsportföljen samt skapa mer träffsäkra, skalbara och tillförlitliga kommersiella processer och integrationer.

Håll dig uppdaterad om alla våra senaste lanseringar genom att besöka vår sida för [produktuppdateringar](#).

Under perioden

Bättre kontroll, användbarhet och transparens i avtalsarbetet

- Vi har förbättrat **AI-genererade sammanfattningar** för att göra det enklare att snabbt få en överblick över viktiga villkor och risker, dela central information internt och fatta välgrundade beslut med större trygghet.
- **Dokumentlistan** har fått en ny design som ger en tydligare överblick över avtalsportföljen. Det blir enklare att identifiera vad som kräver uppmärksamhet och agera i god tid inför viktiga datum, särskilt när det gäller förnyelser och avtalsåtaganden.
- Vi har lanserat **Organizational Units** för att hjälpa större företag och koncerner att hantera Oneflow i större skala. Administratörer kan nu **gruppera arbetsytor efter avdelning, region eller affärsenhet**, vilket ger bättre struktur, överblick och styrning i takt med att organisationen växer.

Mer korrekta kommersiella villkor och totalsummor

- Vi har uppdaterat produkttabellen med **förbättrad hantering av skatter och en tydligare prissammanställning** som visar delsumma, rabatt, skatt och totalsumma. Det gör det enklare att skapa korrekta offerter, minska manuellt arbete och stödja försäljning på olika marknader och inom olika skattesystem.

Djupare och mer tillförlitliga integrationer som håller systemen synkroniserade

- Vi har utökat integrationen med **HubSpot** så att kunder kan synkronisera avtalsdata mellan HubSpot och Oneflow samt använda avtals- och signatärsdata i HubSpot för rapportering, förnyelser och automatiserade uppföljningar.
- Vi har förbättrat integrationen med **Salesforce** genom en mer sömlös användarupplevelse och bättre överblick över avtal som är kopplade till relaterade poster. Det gör det enklare för säljteam att hitta och hantera Oneflow-avtal direkt i Salesforce.



- Kunder kan nu få avtalspåminnelser via Oneflows befintliga **Slack-integration**. Det hjälper team att hålla koll på viktiga avtalsdatum, tydliggöra ansvarsfördelningen och undvika missade deadlines.
- Vi har vidareutvecklat **hire-to-onboard-flödet** mellan ATS-system, Oneflow och HR-system. Kandidatdata kan nu följa med från rekryteringsprocessen till avtalet och vidare in i HR-systemet efter signering. Det minskar manuellt arbete, reducerar risken för fel och effektiviserar onboarding.
- Stödet för **Microsoft Dynamics** har förbättrats med stöd för flera produkttabeller. Det säkerställer att produktdata från CRM-systemet hamnar i rätt avtalssektioner på ett mer konsekvent sätt och minskar behovet av manuell efterbearbetning.
- Vi har även förbättrat integrationerna med **Pipedrive** och **Zapier**, vilket gör det enklare för kunder som använder andra säljplattformar än Salesforce och HubSpot att skapa avtal, säkerställa hög datakvalitet och minska manuellt arbete.

Under perioden

Efter kvartalets slut har Oneflow fortsatt att utveckla funktionalitet som gör avtal till en mer integrerad del av kundernas affärskritiska flöden. Fokus ligger fortsatt på att hjälpa kunder att få mer värde ur sina avtal, genom bättre insikter, tydligare riskidentifiering, enklare uppföljning och starkare kopplingar till CRM-, HR- och andra centrala affärssystem.

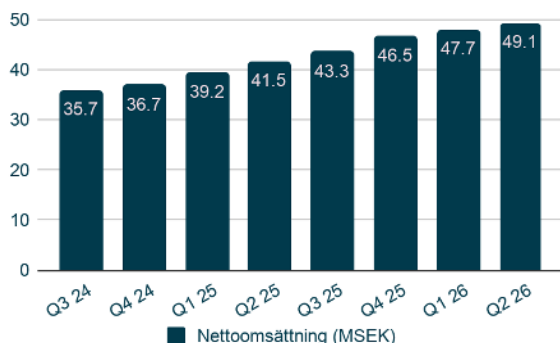


Oneflow i sammandrag

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

Nettoomsättning

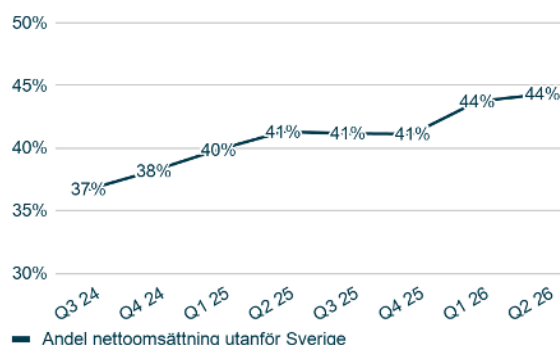
Nettoomsättningen under andra kvartalet uppgick till 49,1 MSEK (41,5), vilket motsvarar en tillväxt på 18 procent (28) jämfört med andra kvartalet föregående år. Nettoomsättningen under första halvåret uppgick till 96,8 MSEK (80,7), vilket motsvarar en tillväxt på 20 procent (28) jämfört med samma period föregående år.



Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 98 procent (99) av nettoomsättningen under andra kvartalet och 99 procent (98) under första halvåret. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

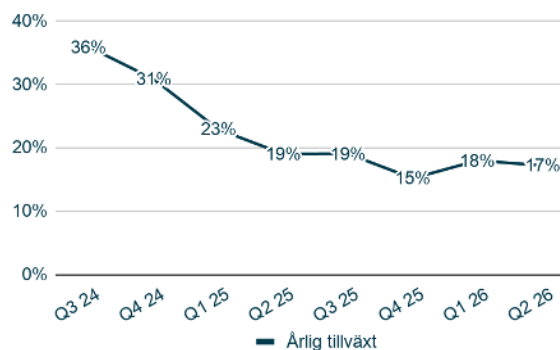
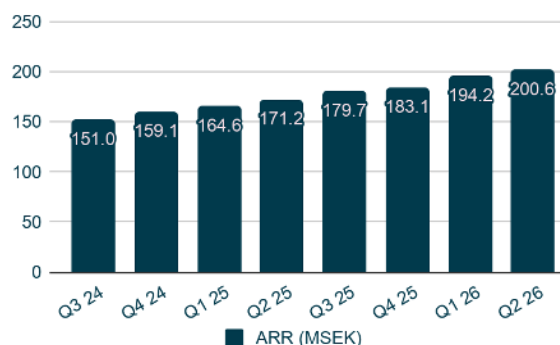
Andelen nettoomsättning utanför Sverige slutade under andra kvartalet på 44 procent (41) och 44 procent (41) för årets första halvår.

I nuläget har vi betalande kunder i 44 (48) länder.

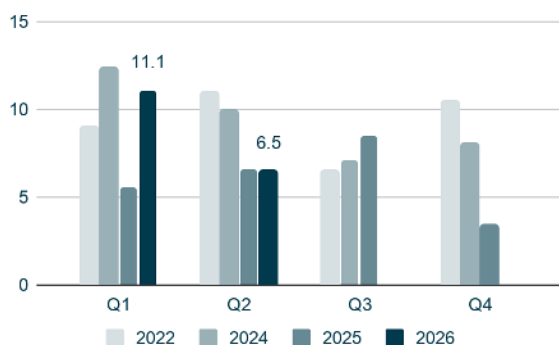
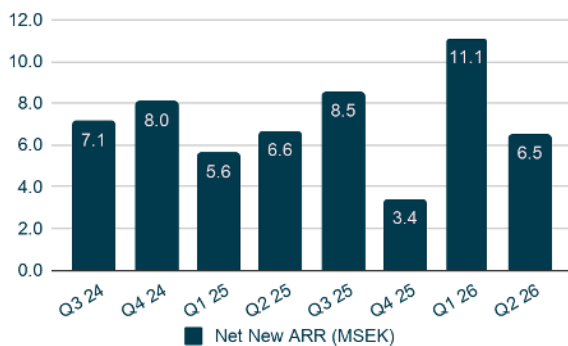


ARR

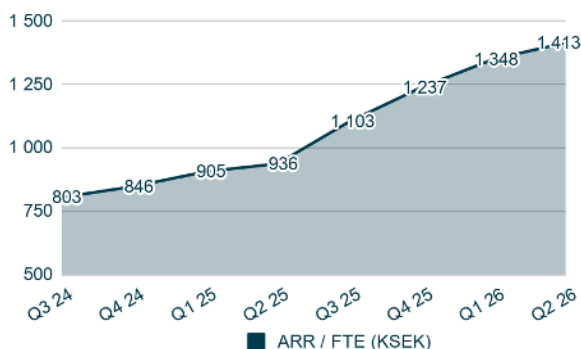
Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid periodens utgång till 200,6 MSEK (171,2), en tillväxt på 17 procent jämfört med samma period föregående år. Valutaeffekter har sedan årets början haft en positiv påverkan på ARR med 3,6 MSEK.



Net New ARR slutade på 6,5 MSEK (6,6) för årets andra kvartal, en minskning med 2 procent jämfört med samma period föregående år. Under första halvåret 2026 uppgick Net New ARR till 17,5 MSEK (12,2), en ökning med 44 procent jämfört med samma period föregående år.

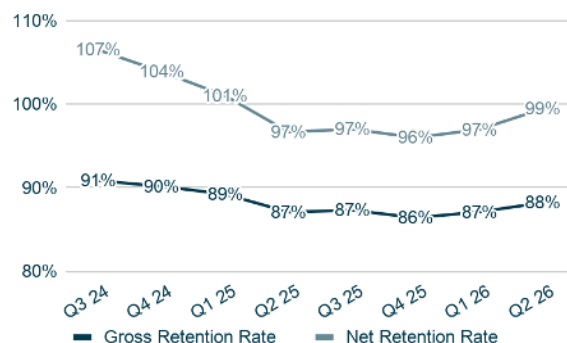


ARR per FTE (inkuderar teamet i Sri Lanka) uppgick vid kvartalets utgång till 1 413 KSEK (936), en tillväxt på 51 procent jämfört med samma period föregående år.



Revenue retention

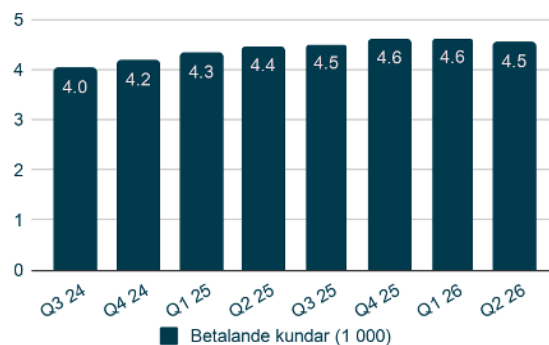
Gross Retention Rate under årets andra kvartal uppgick till 88 procent (87) och 88 procent (88) för första halvåret av 2026. Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.



Net Retention Rate uppgick under andra kvartal på 99 procent (97) och 98 procent (99) för första halvåret av 2026. Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

Kunder

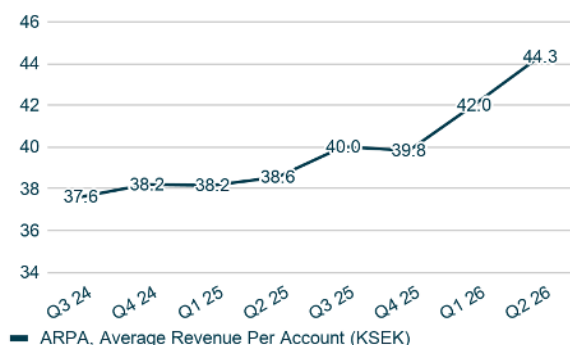
Antalet betalande kunder uppgick till 4,5 tusen (4,4) vid kvartalets utgång, en uppgång med 2 procent jämfört med föregående år.



ARPA (Average Revenue Per Account, genomsnittlig intäkter per kund) för årets

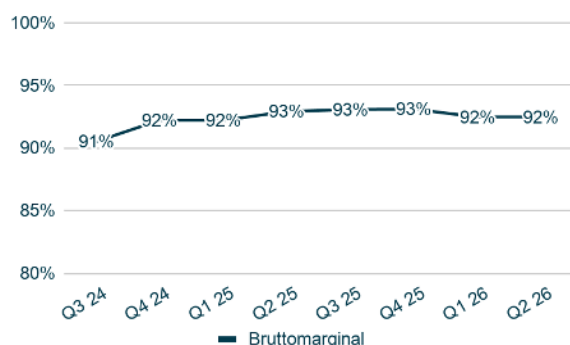


andra kvartal uppgick till 44,3 KSEK (38,6), en uppgång med 15 procent jämfört med föregående år. ARPA för första halvåret av 2026 uppgick till 43,2 KSEK (38,4), en uppgång med 13 procent jämfört med föregående år



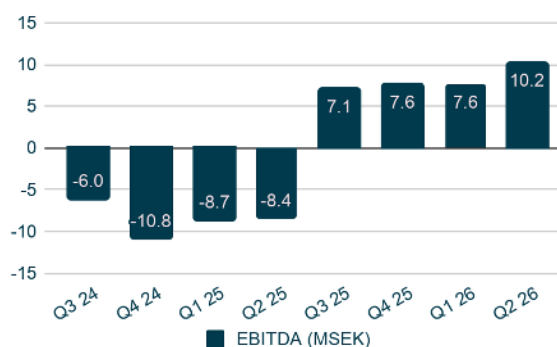
Bruttomarginal

Bruttomarginalen uppgick till 92 procent (93) för årets andra kvartal och 92 procent (93) för årets första halvår. Kostnader för sålda tjänster avser bl a hosting kostnader samt försäljningsprovision till partners, där försäljningsprovisioner till partners står för den största andelen.



EBITDA

EBITDA för andra kvartalet uppgick till 10,2 MSEK (-8,4), med en EBITDA-marginal på 21 procent (-20). EBITDA för första halvåret uppgick till 17,9 MSEK (-17,1), med en EBITDA-marginal på 19 procent (-21).



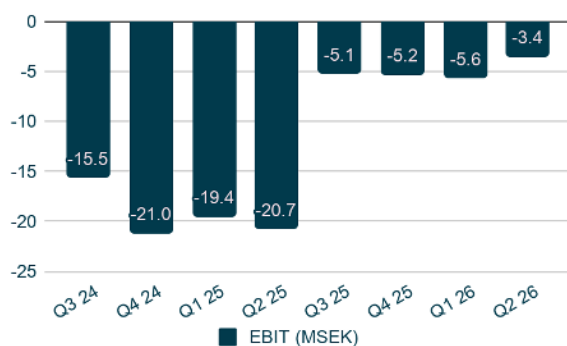
Under andra kvartal uppgick posten övriga kostnader till -14,7 MSEK (-14,9), varav -3,7 MSEK (-2,9) avsåg kostnader för sålda tjänster. Under årets första halvår uppgick posten övriga kostnader till -26,3 MSEK (-32,2), varav -7,3 MSEK (-6,0) avsåg kostnader för sålda tjänster.

Övriga kostnader (MSEK)	Q2 2026	Q2 2025	Q1-Q2 2026	Q1-Q2 2025	Q1-Q2 2025
Kostnader för sålda tjänster	-3,7	-2,9	-7,3	-6,0	-12,2
Externa tjänster och programvara	-5,4	-5,0	-9,8	-9,9	-20,8
Övriga kostnader	-5,6	-6,9	-9,3	-16,2	-27,2
Summa	-14,7	-14,9	-26,3	-32,2	-60,2

Den positiva utvecklingen av EBITDA kan huvudsakligen hänföras till fortsatt intäktsstillväxt i kombination med genomförda effektiviseringar i organisationen, vilket har bidragit till lägre kostnader. Sammantaget har detta lett till en tydlig förbättring av EBITDA för årets andra kvartal jämfört med samma kvartal föregående år.

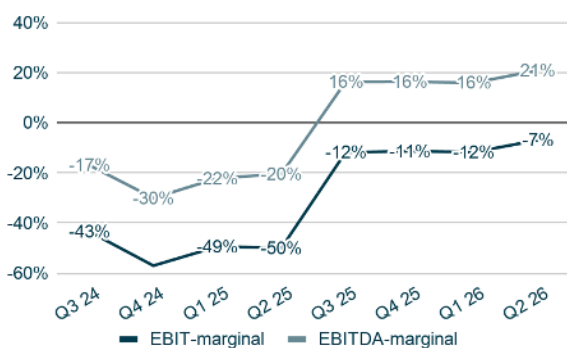
Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för andra kvartalet uppgick till -3,4 MSEK (-20,7), med en rörelsemarginal på -7 procent (-50). Rörelseresultatet för första halvåret uppgick till -9,0 MSEK (-40,1), med en rörelsemarginal på -9 procent (-50).



Med målet att bli en global kunskapsledare inom digital avtalshantering fortsätter bolaget att prioritera produktutveckling. Att investeringarna i aktiverat eget arbete minskade under kvartalet jämfört med samma period föregående år, beror främst på genomförda effektiviseringar i organisationen. Samtidigt ökade avskrivningarna, vilket främst förklaras av att tidigare aktiverade utvecklingskostnader nu successivt skrivs av.

Kontinuerlig intäktsstillväxt i kombination med minskade kostnader bidrar till en positiv resultatutveckling.



Kassaflöde och investeringar

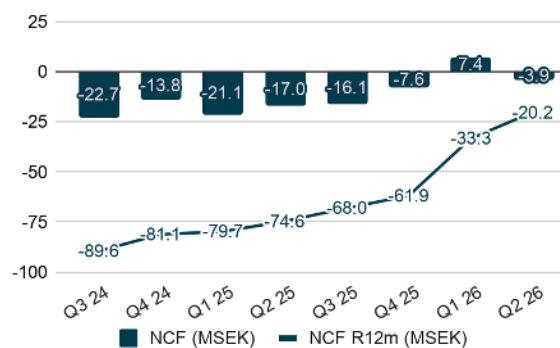
Under andra kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till 10,3 MSEK (-0,2). Under första halvåret 2026 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till 32,2 MSEK (-4,3).

Under andra kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,0 MSEK (-0,3), exklusive nyttjanderättstillgångar. För första halvåret uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,2 MSEK (-0,6), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under andra kvartalet till -12,1 MSEK (-14,0) och -24,4 MSEK (-28,6) under första halvåret. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.

Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till 0,0 MSEK (0,0) för andra kvartalet 2026 och 0,0 MSEK (-0,3) under första halvåret.

Under andra kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -11,1 MSEK (-9,3) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -2,2 MSEK (-2,5). Under första halvåret uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -21,8 MSEK (-18,1) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -4,4 MSEK (-4,1).



Eget kapital och skulder

Under årets andra kvartal uppgick koncernens eget kapital till 86,2 MSEK (107,1).

Under andra kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -2,2 MSEK (-2,6) och -4,4 (-4,3) för årets första halvår och avsåg amortering av leaseskulder.

Likvida medel uppgick till 47,0 MSEK (67,2) vid årets utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -38,4 MSEK (-50,1).

Oneflow AB:s aktie

Oneflow AB är noterat på Nasdaq First North Premier Growth Market, och handlas under tickern "ONEF". Det totala antalet aktier vid periodens slut uppgick till 28 439 687. 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 119 anställda (161) vid utgången av det andra kvartalet 2026. Medelantal anställda uppgick till 116 (157). Utöver det hade bolaget ett team av 23 (22) utvecklare i Sri Lanka vid utgången av det andra kvartalet 2026. Utifrån ett juridiskt perspektiv är de konsulter. Däremot betraktas de och behandlas som vanliga medarbetare hos Oneflow och modellen med konsulter är till för att underlätta administrationen.

Moderbolaget

Verksamheten i Sverige bedrivs i moderbolaget Oneflow AB. Per 30 juni 2026 äger Oneflow AB 100 procent av aktierna i samtliga dotterbolag.

Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det andra kvartalet 2026 till -3,8 MSEK (-21,1) och -9,9 (-41,0) för årets första halvår.

Likvida medel uppgick till 42,1 MSEK (63,3).

Bundet eget kapital inkluderade per den 30 juni 2026 en fond för utvecklingskostnader om 125,2 MSEK (119,1).

Övriga händelser under rapportperioden

Inga väsentliga händelser har ägt rum under rapportperioden.

Övriga händelser efter rapportperioden

Oneflow har framgångsrikt genomfört oberoende SOC 1 Type 1- och SOC 2 Type 1-granskningar, vilket ytterligare stärker bolagets arbete med säkerhet och god styrning.



Detta bygger vidare på Oneflows befintliga certifieringar enligt ISO 27001, ISO 9001 och ISO 14001 och speglar bolagets fortsatta investeringar för att möta de höga krav på säkerhet, regelefterlevnad och styrning som ställs av kunder.

SOC 1 Type 1-granskningen utvärderar utformningen av kontroller som är relevanta för kundernas interna kontroll över finansiell rapportering, medan SOC 2 Type 1-granskningen bedömer utformningen av kontroller mot de tillämpliga AICPA Trust Services Criteria för säkerhet och tillgänglighet.

Granskningarna har genomförts av oberoende revisorer från Grant Thornton.

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

- 6 november 2026: Delårsrapport Kv3 2026
- 12 februari 2027: Bokslutskommuniké 2026
- 5 maj 2027: Delårsrapport Kv1 2027
- 5 maj 2027: Bolagsstämma

Verkställande direktören försäkrar att denna rapport för kvartalet ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm, 14 augusti 2026

Anders Hamnes

VD & grundare

För mer information, kontakta:

Anders Hamnes, VD
anders.hamnes@oneflow.com

Natalie Jelveh, CFO
natalie.jelveh@oneflow.com

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

Denna delårsrapport har publicerats både på engelska och svenska.



Koncernens nyckeltal

	Q2 2026	Q2 2025	Q1–Q2 2026	Q1–Q2 2025	2025
Finansiella nyckeltal					
Nettoomsättning (MSEK)	49,1	41,5	96,8	80,7	170,5
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	- 3,4	- 20,7	-9,0	- 40,1	- 50,4
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	- 6,9	- 49,9	-9,3	- 49,6	- 29,6
Resultat per aktie, före utspädning	- 0,12	- 0,75	-0,32	- 1,43	- 1,82
Resultat per aktie, efter utspädning	- 0,12	- 0,75	-0,32	- 1,43	- 1,82
Alternativa finansiella nyckeltal					
Nettoomsättningstillväxt (%)	18,3	27,7	19,9	27,5	25,6
Bruttoresultat (MSEK)	45,4	38,5	89,5	74,7	158,2
Bruttomarginal (%)	92,5	92,9	92,5	92,6	92,8
EBITDA (MSEK)	10,2	- 8,4	17,9	- 17,1	- 2,4
EBITDA-marginal (%)	20,9	- 20,4	18,5	- 21,2	- 1,4
Alternativa operationella nyckeltal					
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK) ⁽¹⁾	200,6	171,2	200,6	171,2	183,1
ARR tillväxt (%) ⁽¹⁾	17,1	19,0	17,1	19,0	15,1
ARR / Nettoomsättning (%) ⁽¹⁾	107,5	111,8	107,5	111,8	107,4
ARR / FTE (KSEK) ^{(1) (2)}	1 413,0	936,0	1 413,0	936,0	1 237,0
NNARR, Net New ARR (MSEK) ⁽¹⁾	6,5	6,6	17,5	12,2	24,0
Repetitiva intäkter	48,3	40,9	95,4	79,5	167,7
Betalande kunder (i tusental)	4,7	4,4	4,7	4,4	4,6
ARPA, Average Revenue Per Account (KSEK) ⁽³⁾	44,3	38,6	43,2	38,4	39,2
GRR, Gross Retention Rate (%) ⁽³⁾	88,2	87,1	87,7	88,2	87,5
NRR, Net Retention Rate (%) ⁽³⁾	99,5	96,7	98,2	98,8	97,7
Medelantal anställda (RTM)	116	157	119	157	147
Antal anställda vid periodens slut	119	161	119	161	127

(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	Q2 2026	Q2 2025	Q1-Q2 2026	Q1-Q2 2025	2025
Nettoomsättning	4	49 067	41 461	96 804	80 707	170 495
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 495	11 314	19 161	22 887	41 975
Övriga intäkter		84	2	111	28	108
Summa rörelsens intäkter		58 646	52 776	116 076	103 621	212 577
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Ersättningar till anställda		-33 699	-46 353	-71 875	-88 560	-154 761
Avskrivningar	7	-13 629	-12 239	-26 866	-22 951	-47 984
Övriga kostnader		-14 711	-14 866	-26 327	-32 162	-60 225
Summa rörelsens kostnader		-62 039	-73 458	-125 068	-143 673	-262 969
Rörelseresultat		-3 393	-20 682	-8 992	-40 052	-50 392
Finansiella poster		- 106	- 232	- 217	76	- 192
Resultat efter finansiella poster		-3 499	-20 914	-9 209	-39 976	-50 584
Skatt på årets resultat		- 74	- 422	- 145	- 532	- 516
Periodens resultat		-3 573	-21 336	-9 354	-40 508	-51 100
Resultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		-3 573	-21 336	-9 354	-40 508	-51 100
		-3 573	-21 336	-9 354	-40 508	-51 100
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		- 0,12	- 0,75	- 0,32	- 1,43	- 1,82
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		- 0,12	- 0,75	- 0,32	- 1,43	- 1,82



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q2 2026	Q2 2025	Q1–Q2 2026	Q1–Q2 2025	2025
Årets resultat		-3 573	-21 336	-9 354	-40 508	-51 100
Poster som kan återföras till resultaträkningen:						
Omräkningsdifferenser		70	48	243	- 147	- 414
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		70	48	243	- 147	- 414
Årets totalresultat		-3 503	-21 288	-9 111	-40 655	-51 514
Årets totalresultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		-3 503	-21 288	-9 111	-40 655	-51 514



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2026-06-30	2025-06-30	2025
TILLGÅNGAR				
Balanserade utvecklingsutgifter	7	125 217	119 143	122 640
Nyttjanderättstillgångar		11 182	21 220	15 599
Materiella anläggningstillgångar		1 469	2 298	2 069
Andelar i intresseföretag		0	-	0
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 981	2 528	2 083
Summa anläggningstillgångar		139 850	145 189	142 392
Kundfordringar		24 918	19 935	32 663
Avtalstillgångar		752	756	690
Skattefordringar		2 159	1 594	2 244
Övriga kortfristiga fordringar		987	1 106	1 190
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		8 427	9 962	10 332
Likvida medel		46 997	67 235	43 345
Summa omsättningstillgångar		84 240	100 588	90 463
Summa tillgångar		224 090	245 777	232 855
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		86 191	107 058	95 295
Summa eget kapital		86 191	107 058	95 295
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga leasingskulder		2 101	10 811	6 201
Uppskjutna skatteskulder		139	316	133
Summa långfristiga skulder		2 239	11 127	6 334
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga leasingskulder		8 432	8 876	8 755
Leverantörsskulder		4 597	4 709	7 238
Avtalsskulder		98 268	81 752	93 205
Övriga kortfristiga skulder		12 011	15 343	12 677
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		12 353	16 912	9 353
Summa kortfristiga skulder		135 659	127 591	131 227
Summa eget kapital och skulder		224 090	245 777	232 855



Koncernens rapport över förändring i eget kapital

Hänförligt till Moderföretagets aktieägare

(KSEK)	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat	Summa eget kapital
Ingående balanser per 1 januari 2026		852	443 553	-349 110	95 295
Periodens resultat				-9 354	-9 354
Övrigt totalresultat för perioden				243	243
Summa totalresultat		852	443 553	-358 221	86 184
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	6	-	6
Inlösen av optioner		1	-	-	1
Teckningsoptioner	5	-	-	-	-
Summa transaktioner med aktieägare		1	6	-	7
Utgående balans per 30 juni 2026		853	443 559	-358 221	86 191
Ingående balanser per 1 januari 2025		850	443 908	-297 596	147 162
Periodens resultat				-40 508	-40 508
Övrigt totalresultat för perioden				- 147	- 147
Summa totalresultat		850	443 908	-338 251	106 507
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	549	-	549
Inlösen av optioner		2	-	-	2
Teckningsoptioner	5	-	-	-	-
Summa transaktioner med aktieägare		2	549	-	551
Utgående balans per 30 juni 2025		852	444 457	-338 251	107 058



(KSEK)	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat	Summa eget kapital
Ingående balanser per 1 januari 2025		850	443 907	-297 596	147 162
Periodens resultat				-51 100	-51 100
Övrigt totalresultat för perioden				- 414	- 414
Summa totalresultat		850	443 907	-349 110	95 647
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	- 675	-	- 675
Inlösen av optioner		2	-	-	2
Teckningsoptioner	5	-	321	-	321
Summa transaktioner med aktieägare		2	- 354	-	- 352
Utgående balans per 31 december 2025		852	443 553	-349 110	95 295



Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

(KSEK)	Not	Q2 2026	Q2 2025	Q1-Q2 2026	Q1-Q2 2025	2025
Kassaflöde från den löpande verksamheten						
Rörelseresultat		-3 406	-20 682	-9 005	-40 052	-50 392
Ej kassaflödespåverkade poster		13 762	12 921	26 972	23 946	47 745
Erhållen ränta		139	25	209	687	1 082
Betald ränta		- 182	- 354	- 383	- 579	-1 059
Betalda inkomstskatter		- 524	- 360	-1 570	-1 734	-2 530
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		9 789	-8 450	16 223	-17 732	-5 154
Förändring kundfordringar		209	2 179	7 587	6 860	-5 195
Förändring av övriga kortfristiga rörelsefordringar		3 582	-1 081	2 161	316	- 337
Förändring leverantörsskulder		-2 326	- 597	-2 641	-6 000	-3 084
Förändring övriga kortfristiga rörelseskulder		- 944	7 750	8 879	12 242	13 081
Summa förändring av rörelsekapital		521	8 251	15 986	13 418	4 465
Kassaflöde från den löpande verksamheten		10 310	- 199	32 209	-4 314	- 689
Kassaflöde från investeringsverksamheten						
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		-12 089	-13 980	-24 396	-28 556	-52 183
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		- 42	- 279	- 197	- 605	-1 104
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		-	0	-	- 342	- 342
Avyttring finansiella anläggningstillgångar		-	0	163	-	395
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		88	-	98	25	82
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-12 043	-14 258	-24 332	-29 477	-53 152
Kassaflöde från finansieringsverksamheten						
Nyemission		1	2	1	2	2
Inbet av optionspremier		-	-	-	-	321
Amortering av leaseskulder		-2 226	-2 558	-4 423	-4 340	-8 132
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-2 225	-2 556	-4 422	-4 338	-7 809
Summa kassaflöde		-3 958	-17 014	3 455	-38 129	-61 650
Minskning/ökning av likvida medel						
Likvida medel vid periodens början		50 858	84 285	43 345	105 263	105 263
Kursdifferens i likvida medel		97	- 36	197	102	- 268
Likvida medel vid årets slut		46 997	67 235	46 997	67 235	43 345



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q2 2026	Q2 2025	Q1-Q2 2026	Q1-Q2 2025	2025
Nettoomsättning	4	49 067	41 461	96 804	80 707	170 495
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 495	11 314	19 161	22 887	41 975
Övriga intäkter		84	2	109	28	108
Summa rörelsens intäkter		58 646	52 776	116 074	103 621	212 577
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Kostnad för ersättningar till anställda		-29 055	-39 920	-62 110	-74 878	-130 039
Avskrivningar		-11 393	-9 657	-22 392	-18 746	-39 468
Övriga kostnader		-22 029	-24 254	-41 465	-51 020	-95 517
Summa rörelsens kostnader		-62 477	-73 831	-125 967	-144 644	-265 024
Rörelseresultat		-3 831	-21 055	-9 893	-41 023	-52 447
Finansiella poster		58	96	141	593	795
Resultat efter finansiella poster		-3 773	-20 959	-9 752	-40 430	-51 651
Resultat före skatt		-3 773	-20 959	-9 752	-40 430	-51 651
Inkomstskatt		- 17	- 30	- 34	- 43	- 88
Årets resultat		-3 790	-20 989	-9 786	-40 473	-51 740



Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q2 2026	Q2 2025	Q1-Q2 2026	Q1-Q2 2025	2 025
Periodens resultat		-3 790	-20 989	-9 786	-40 473	-51 740
Övrigt totalresultat						
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-	-	-	-	-
Periodens totalresultat		-3 790	-20 989	-51 740	-40 473	-51 740
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare		-3 790	-20 989	-51 740	-40 473	-51 740



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2026-06-30	2025-06-30	2025
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	7	125 217	119 143	122 640
Materiella anläggningstillgångar		1 188	1 901	1 740
Andelar i dotterföretag		45	45	45
Andelar i intresseföretag		0	-	0
Övriga finansiella anläggningstillgångar		539	703	539
Summa anläggningstillgångar		126 989	121 792	124 964
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar		24 918	19 935	32 663
Fordringar koncernföretag		3 733	1 341	2 508
Skattefordringar		2 248	1 591	2 403
Övriga kortfristiga fordringar		548	392	760
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		8 869	7 911	10 875
Likvida medel		42 105	63 287	39 916
Summa omsättningstillgångar		82 421	94 457	89 126
Summa tillgångar		209 410	216 248	214 091
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital		82 478	104 420	92 223
Summa eget kapital		82 478	104 420	92 223
SKULDER				
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder		4 616	4 321	6 625
Skulder koncernföretag		981	-	2 288
Övriga skulder		13 949	15 967	12 679
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		107 386	91 541	100 276
Summa kortfristiga skulder		126 932	111 829	121 868
Summa eget kapital och skulder		209 410	216 248	214 091



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

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 2025.

Bolaget är i en tillväxtfas och periodens resultat för första halvåret av 2026 uppgick till -9,4 MSEK (-40,5). Historiskt har Bolaget inte kunnat finansiera sin affärsverksamhet enbart med det egna kassaflödet och har därför varit beroende av extern finansiering. Under 2022 genomförde bolaget en framgångsrik börsnotering på First North och fick in totalt 290 MSEK inklusive övertilldelningen. Bolaget genomförde även en riktad emission under augusti 2024 då kassan stärktes med 88 MSEK.

Förutsättningarna för Oneflows vidareutveckling och expansion ser goda ut under kommande år.

Under 2025 genomfördes en omstrukturering av delar av organisationen i syfte att öka effektiviteten och stärka kassaflödet. Omorganisationen innebär en minskning av



antalet anställda. Bolaget bedömer inte att åtgärderna påverkar vår försäljning eller prestation negativt.

Samtidigt har bolaget antagit en mer försiktig budget för året med fortsatt fokus på kostnadskontroll och förbättrat kassaflöde. Styrelsen bedömer, baserat på nuvarande kassaflödesprognoser och affärsplan, att bolagets likvida medel bedöms vara tillräckliga för att finansiera verksamheten och täcka rörelsekapitalbehovet fram till dess att bolaget når lönsamhet.

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 Onewflow avseende försäljning men exponeras i form av en försämrad makroekonomisk situation med stigande inflation och räntor samt minskad ekonomisk tillväxt.

Onewflow 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)	Q2 2026	Q2 2025	Q1–Q2 2026	Q1–Q2 2025	2025
Koncern					
Abonnemangsintäkter	48 326	40 876	95 379	79 460	167 671
Engångsintäkter	740	585	1 425	1 247	2 824
Summa	49 067	41 461	96 804	80 707	170 495
Moderbolag					
Abonnemangsintäkter	48 326	40 876	95 379	79 460	167 671
Engångsintäkter	740	585	1 425	1 247	2 824
Summa	49 067	41 461	96 804	80 707	170 495

Intäkter Sverige och övriga länder

(KSEK)	Q2 2026	Q2 2025	Q1–Q2 2026	Q1–Q2 2025	2025
Koncern					
Sverige	27 327	24 336	54 218	47 938	100 797
Norge	7 022	5 868	13 874	11 332	23 563
Finland	5 099	4 002	10 011	7 695	17 242
Övriga länder	9 620	7 255	18 720	13 742	28 893
Summa	49 067	41 461	96 823	80 707	170 495
Moderbolag					
Sverige	27 327	24 336	54 218	47 938	100 797
Norge	7 022	5 868	13 874	11 332	23 563
Finland	5 099	4 002	10 011	7 695	17 242
Övriga länder	9 620	7 255	18 720	13 742	28 893
Summa	49 067	41 461	96 823	80 707	170 495



Kontraktsbalanser

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

(KSEK)	2026-06-30	2025-06-30	2025
Koncern			
Avtalstillgångar	752	756	690
Avtalsskulder	98 268	81 752	93 205
Moderbolag			
Avtalstillgångar	752	756	690
Avtalsskulder	98 268	81 752	93 205

Avtalstillgångar hänför sig i första hand till koncernens rätt till ersättning för utfört men ej fakturerat arbete vid balansdagen utförda tjänster. Det finns inga nedskrivningar i avtalstillgångar per 30 juni 2026. 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 93 205 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början kommer under 2026 redovisats som intäkt samt de 98 268 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 30 juni 2026 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månadersperiod med start den 1 juli 2026.

5. Resultat per aktie

Före utspädning

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

Före utspädning	Q2 2026	Q2 2025	Q1–Q2 2026	Q1–Q2 2025	2025
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	–3 503	–21 288	–9 111	–40 655	–51 514
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 401 939	28 391 978	28 396 986	28 364 630	28 378 416
Resultat per aktie, SEK	–0,12	–0,75	–0,32	–1,43	–1,82



Efter utspädning

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

Efter utspädning	Q2 2026	Q2 2025	Q1-Q2 2026	Q1-Q2 2025	2 025
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-3 503	-21 288	-9 111	-40 655	-51 514
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 401 939	28 391 978	28 396 986	28 364 630	28 378 416
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,12	-0,75	-0,32	-1,43	-1,82

Koncernen har fyra personaloptionsprogram, vilket samtliga beskrivs i bolagets årsredovisning för 2025.

Under årets andra kvartal har 47 709 optioner från tidigare incitamentsprogram, beskrivna i bolagets årsredovisning för 2025, lösts in mot aktier.

Totalt antal utgivna aktier var 28 439 687 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 326 563 vilket motsvarar en potentiell utspädning om 1,14 procent av aktier och röster.

6. Transaktioner med närstående

Utöver sedvanlig ersättning (lön, arvoden, och andra förmåner) till VD, ledande befattningshavare och styrelse har inga andra 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 juni 2026 uppgick till 125,2 (119,1) MSEK. Immateriella tillgångar som nyttjas skrivs av över fem år. För samtliga aktiveringar har avskrivning påbörjats. Värdet provas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. För information om bolagets nedskrivningsprövning hänvisas till årsredovisningen för 2025. Inga händelser eller förändringar har inträffat sedan den senaste nedskrivningsprövningen som gjordes i slutet av tredje kvartalet 2025.

Oneflow fortsätter kontinuerligt att investera i produktutveckling. För mer information, se Produktnyheter, sidan 5-6.



Definitioner av nyckeltal

Definitioner av alternativa finansiella nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Syfte
Nettoomsättning stillväxt, %	Årets/periodens nettoomsättning beräknad i förhållande till motsvarande jämförelseperiod föregående år, uttryckt i procent.	Bolaget bedömer att nyckeltalet är relevant då det möjliggör för jämförelser av tillväxttakt mellan olika perioder.
Repetitiva intäkter	Avtalsbundna abonnemangsintäkter som förnyas automatiskt.	Intäkter som förnyas automatiskt utan någon kostnad för förvärv.
Bruttoresultat ¹⁾	Nettoomsättning minus kostnad för sålda tjänster.	Bruttoresultat används bland annat för att påvisa företagets effektivitet i produktion samt för att beräkna bruttomarginalen.
Bruttomarginal, %	Bruttoresultat i förhållande till nettoomsättning.	Ett nyckeltal som visar förhållandet mellan produktens kostnad och försäljningsintäkt.
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	Rörelseresultat som procent av nettoomsättningen.	Rörelsemarginal ger en bild av resultatet som har genererats av den löpande verksamheten.
EBITDA	EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation) är rörelseresultatet före avskrivningar och nedskrivningar. 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.
NCF (Net Cash Flow)	Periodens kassaflöde utgör summan av kassaflöden från den löpande verksamheten, investeringsverksamheten och finansieringsverksamheten.	Nyckeltalet visar en samlad bild av förändringen i bolagets likvida medel under perioden samt möjliggör en bedömning av bolagets förmåga att generera kassaflöde, finansiera investeringar och fullgöra finansiella åtaganden.

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



Avstämningstabeller för alternativa finansiella nyckeltal

Avstämning nettoomsättningstillväxt (KSEK)	Q2 2026	Q2 2025	Q1–Q2 2026	Q1–Q2 2025	2025
Nettoomsättning föregående period	41 461	32 476	80 707	63 278	135 691
Nettoomsättning nuvarande period	49 067	41 461	96 804	80 707	170 495
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	18,34	27,7	19,94	27,5	25,65

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q2 2026	Q2 2025	Q1–Q2 2026	Q1–Q2 2025	2025
Nettoomsättning period	49 067	41 461	96 804	80 707	170 495
Kostnad för sålda tjänster	–3 696	–2 937	–7 291	–5 982	–12 245
Bruttoresultat	45 371	38 524	89 513	74 725	158 250
Bruttomarginal (%)	92,47	92,9	92,47	92,6	92,82

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q2 2026	Q2 2025	Q1–Q2 2026	Q1–Q2 2025	2025
Nettoomsättning	49 067	41 461	96 804	80 707	170 495
Rörelseresultat	–3 393	–20 682	–8 992	–40 052	–50 392
Avskrivningar	13 629	12 239	26 866	22 951	47 984
EBITDA	10 236	–8 443	17 874	–17 101	–2 408
EBITDA-marginal (%)	20,86	–20,4	18,46	–21,2	–1,41



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 Revenue Per Account (ARPA)	ARR per betalande kund. Definierat som ARR dividerat med antal betalande.	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.



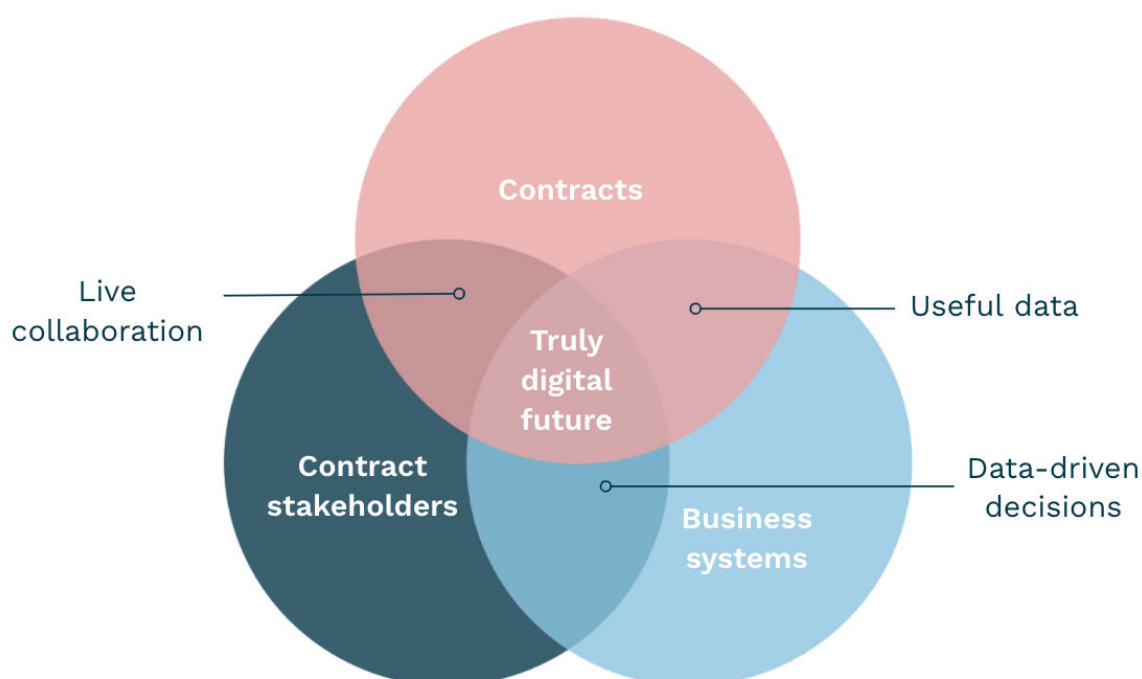
Oneflow i korthet

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.

statiska dokument till automatiserade, sammankopplade arbetsflöden blir teamen smartare, snabbare och mer samordnade.

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



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 som Oneflow gör styrs av vårt värdeerbjudande: avtal ska aktivt driva din verksamhet framåt. Genom att omvandla

leder till ett lyckligare liv.

Vår hållbara affärsmodell

Oneflow erbjuder en SaaS-applikation med en prenumerationsbaserad prismodell. Prisplanerna baseras på plattformens värde 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.

Från statiska dokument till levande tillgångar

Alla bolag drivs framåt av avtal. De styr hur pengar rör sig, skyldigheter efterlevs och relationer byggs.

Men för de flesta organisationer är avtalen bortkopplade från de processer som driver verksamheten, vilket skapar friktion där intäkter och kostnader läcker ut i tysthet, skyldigheter försummas och teamen arbetar utan den insyn de behöver.

Det handlar inte om avtalen...

Det handlar inte om att hantera avtal bättre. För i slutändan är avtal bara behållare för data. Denna data är dock avgörande för att kunna genomföra och uppfylla avtalsenliga åtaganden över hela verksamheten.

...utan vad de kan åstadkomma

På Oneflow behandlar vi avtal som bolagets operativsystem. De koordinerar flödet av pengar, tjänster och beslut inom försäljning, inköp, ekonomi, HR och juridik.

Vår plattform omvandlar avtal från statiska dokument till strukturerade, sökbara och användbara data som flödar sömlöst in i de system du arbetar i. Varje avtal blir en signal

som ger insikter, upptäcker risker och driver dina processer framåt under hela avtalets livscykel.

En ny värld av användbara avtal

I denna värld kopplar avtalen samman alla funktioner i verksamheten för att skapa synlighet för hur pengar rör sig, var förseningar uppstår och var möjligheter och risker döljer sig. Varje team arbetar utifrån samma sanningskälla, och godkännanden som tidigare tog veckor blir nu omedelbara. Regelefterlevnad slutar vara en flaskhals och börjar istället byggas in i varje arbetsflöde. Istället för att hantera dokument använder team avtal för att driva arbete framåt.

Används av världens mest krävande bolag

Tusentals företag hanterar redan sina avtal i Oneflow och kopplar samman försäljning, ekonomi, inköp, HR och juridik. De arbetar snabbare, minskar administrativt arbete och får verklig insyn i intäkter, kostnader, skyldigheter och risker.





Följ Oneflow!

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

6 november 2026

12 februari 2027

5 maj 2027

5 maj 2027

Delårsrapport Kv3 2026

Bokslutskommuniké 2026

Delårsrapport Kv1 2027

Bolagsstämma

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

