

oneflow³

Delårsrapport

Januari–juni 2025



Perioden i sammandrag

April-juni 2025

- Nettoomsättningen ökade med 28 procent till 41,5 MSEK (32,5). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 41 procent (35) med betalande användare i 48 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -20,7 MSEK (-24,5), motsvarande en rörelsemarginal om -50 procent (-76). Resultatet inkluderar engångskostnader om 3,6 MSEK relaterade till omstruktureringsåtgärder som lett till personalneddragningar. Exklusive dessa poster uppgick rörelseresultatet till -17,1 MSEK med en rörelsemarginal på -41 procent.
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -21,3 MSEK (-24,6).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,75 SEK (-0,96) och efter utspädning till -0,75 SEK (-0,96).
- Total ARR YoY ökade med 19 procent till 171,2 MSEK (143,9). Net New ARR för årets andra kvartal uppgick till 6,6 MSEK (9,9).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -0,2 MSEK (-8,9).
- Totala likvida medel uppgick till 67,2 MSEK (54,0).

Januari-juni 2025

- Nettoomsättningen ökade med 28 procent till 80,7 MSEK (63,3). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 41 procent (34) med betalande användare i 48 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -40,1 MSEK (-46,0), motsvarande en rörelsemarginal om -50 procent (-73). Resultatet inkluderar engångskostnader om 3,6 MSEK relaterade till omstruktureringsåtgärder som lett till personalneddragningar. Exklusive dessa poster uppgick rörelseresultatet till -36,5 MSEK med en rörelsemarginal på -45 procent.
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -40,5 MSEK (-45,9).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -1,43 SEK (-1,82) och efter utspädning till -1,43 SEK (-1,82).
- Total ARR YoY ökade med 19 procent till 171,2 MSEK (143,9). Net New ARR för årets första halvår uppgick till 12,2 MSEK (22,3).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -4,3 MSEK (-16,4).
- Totala likvida medel uppgick till 67,2 MSEK (54,0).





(MSEK)	Q2 25	Q1 25	Q4 24	Q3 24	Q2 24	Q1 24	Q4 23	Q3 23	Q2 23	Q1 23	Q4 22	Q3 22
Nettoomsättning	41,5	39,2	36,7	35,7	32,5	30,8	28,4	25,6	23,9	21,7	20,4	17,8
Nettoomsättningstillväxt (%)	27,7	27,4	29,2	39,6	35,7	41,6	39,5	44,0	45,5	49,5	58,8	53,4
Repetitiva intäkter	40,9	38,6	35,5	35,1	32,0	30,3	27,2	24,8	23,1	20,8	19,1	17,1
Bruttomarginal (%)	92,9	92,2	92,2	90,5	94,0	95,1	93,7	93,5	93,6	93,7	94,1	94,5
EBITDA	-8,4	-8,7	-10,8	-6,0	-15,6	-13,1	-18,1	-15,2	-18,5	-17,3	-18,8	-11,8
EBITDA-marginal (%)	-20,4	-22,1	-29,6	-16,9	-47,9	-42,5	-63,6	-59,5	-77,2	-79,6	-92,2	-66,4
Rörelseresultat	-20,7	-19,4	-21,0	-15,5	-24,5	-21,5	-26,5	-22,7	-25,4	-23,5	-24,4	-17,0
Rörelsemarginal (%)	-49,9	-49,4	-57,3	-43,4	-75,6	-69,8	-93,2	-88,9	-105,9	-108,2	-120,0	-95,6
ARR, Annual Recurring Revenue (1)	171,2	164,6	159,1	151,0	143,9	134,0	121,6	111,2	104,7	93,7	85,1	77,2
ARR tillväxt (%) (1)	19,0	22,9	30,8	35,9	37,5	43,0	43,0	44,0	52,8	51,4	60,3	60,3
NNARR, Net New ARR (1)	6,6	5,6	8,0	7,1	9,9	12,4	10,4	6,5	11,0	8,6	7,9	8,7

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

För definitioner av nyckeltal, se sidorna 31-33.



Kommentar från VD:n

Sänker kostnadsbasen och expanderar till Nordamerika



Vid utgången av det andra kvartalet uppgick vår Annual Recurring Revenue (ARR) till 171,2 MSEK, en ökning med 19 procent jämfört med samma period föregående år. Hittills i år har vår ARR påverkats negativt med 2,6 MSEK till följd av valutakursfluktuationer. Net New ARR för kvartalet uppgick till 6,6 MSEK, jämfört med 9,9 MSEK under det andra kvartalet föregående år. Dessutom har vi tecknat avtal om 8,1 MSEK som kommer att intäktsföras efter kvartalet.

De främsta faktorerna bakom vår långsammare tillväxttrend är oförändrade: begränsad merförsäljning till befintliga kunder och något högre churn. Vår Gross och Net Retention Rate uppgick vid kvartalets slut till 87,1 procent (90,8) respektive 96,7 procent (107,8). Samtidigt som vi aktivt stärker vår produktstrategi, marknadsposition och go-to-market-exekvering, bedömer vi att det bredare marknadsklimatet fortsatt är den mest betydande begränsande faktorn – en utmaning som många mjukvarubolag står inför idag.

Med det sagt är vi fortsatt trygga i styrkan i vår plattform och kvaliteten på vårt team. Oneflow erbjuder fortfarande en av de mest avancerade och heltäckande lösningarna för avtalshantering på marknaden, och vi är väl positionerade för att anpassa oss och utvecklas. Vårt fokus ligger på långsiktig och hållbar utveckling – vi jagar inte kortsiktiga vinster, utan bygger med målmedvetenhet och uthållighet.

Under det andra kvartalet omstrukturerade vi delar av organisationen som en del av vårt pågående arbete med att bygga en högeffektiv verksamhet. Denna omorganisation resulterade i en minskning av antalet anställda (med vissa fortfarande i övergång) och en engångskostnad om 3,6 MSEK, som redovisades under kvartalet. Genom dessa förändringar stärker vi vår effektivitet och går in i det tredje kvartalet med en tydlig riktning och stabil grund. Ansvarsområden har fördelats om internt, och vi förväntar oss inte att dessa förändringar kommer att påverka vår försäljning eller totala prestation negativt.

Vår EBIT-marginal förbättrades till -49,9 procent, jämfört med -75,6 procent under det andra kvartalet föregående år. EBIT-förlusten för kvartalet uppgick till -20,7 MSEK, eller -17,1 MSEK justerat för engångsposter, vilket motsvarar en EBIT-marginal på -41,2 procent. Vi är fortsatt trygga i vår prognos och förväntar oss en betydande förbättring av EBIT under andra halvåret 2025.

Som meddelades den 23 juni och godkändes vid den extra bolagsstämman den 9 juli, expanderar Oneflow till Nordamerika genom ett strategiskt initiativ med låg risk. I partnerskap med styrelseledamöterna Lars Appelstål och Bengt Nilsson, som gemensamt kommer att investera cirka 15 MSEK i satsningen, bildar vi ett nytt återförsäljarbolag, Oneflow North America. Oneflow AB kommer initialt att äga 20 procent, med en option att förvärva återstående 80 procent på förmånliga



villkor (se sidorna 12–13 för fullständig information). Detta steg markerar en viktig milstolpe i vår globala tillväxtresa och erbjuder betydande potential med minimal finansiell exponering.

Vår långsiktiga ambition är fortsatt att överstiga 30 procent ARR-tillväxt samtidigt som vi når lönsamhet inom ramen för befintlig finansiering. Som vi beskrev i vår delårsrapport för första kvartalet inser vi dock att lönsamhet måste prioriteras i det nuvarande klimatet. Det innebär att vi tillfälligt kommer att nedprioritera aggressiva tillväxtmål tills vi har etablerat en hållbar och lönsam grund, vilket förblir vårt främsta fokus och vårt åtagande.

Say contract, think Oneflow!

Anders Hamnes

VD & Grundare



Produktnyheter

Under kvartalet har vi fortsatt att utveckla Oneflow-upplevelsen genom att introducera avancerade funktioner för hantering av avtalets livscykel, utöka vårt integrationsekosystem samt förbättra avtalens arbetsflöden via automatiseringsplattformar. Dessa uppdateringar är utformade för att spara tid, minska risker och ge dig ännu bättre kontroll. Håll dig informerad om alla senaste releaser genom att besöka vår sida med [produktuppdateringar](#).

Under kvartalet

Förbättrad hantering av avtalets livscykel

- Det är möjligt för PDF-användare att dra in och tilldela **signeringsfält på importerade PDF:er**. När en deltagare klickar på signeringsknappen högst upp, fylls deras tilldelade fält automatiskt i med deras signatur.
- Vår nya **Content Tab** i dokumentets högra inställningspanel gör det möjligt att dra in olika typer av innehåll – som signeringsfält, produkttabeller och bilagor.
- **Oneflow Marketplace** är nu tillgänglig för alla användare, vilket gör det enklare att upptäcka tillgängliga tillägg och integrationer.
- Vi har lagt till fler **e-legitimationer** och gjort det möjligt att aktivera **QES** direkt via Marketplace. Det gör det enklare att signera dokument med högsta säkerhetsnivå, oavsett var i EU du befinner dig. Utforska alla tillgängliga e-legitimationer på vår dedikerade [sida](#).
- **Språkhanteringen** i Oneflow har förbättrats. Appen och aviseringarna använder nu konsekvent det språk som anges i din profil – utan att automatiskt växla till dokumentets språk.

Nya och djupare integrationsmöjligheter

- Vi har lanserat en ny integration med **Heartpace HR**, ett HR-system för företag. Den gör det möjligt att automatiskt skapa nya medarbetarprofiler i Heartpace så snart ett anställningsavtal är signerat.
- En ny integration med **SwedeTime**, ett svenskt system för personalplanering, finns nu tillgänglig. Den gör det möjligt att skapa, signera och komma åt anställningsavtal och onboardingdokument med bara några klick.
- Med **HubSpot Workflows** kan användare nu automatisera avtalsprocessen ytterligare genom att automatiskt bifoga Oneflow-avtal som PDF till det ursprungliga objektet.
- Vi har lanserat en ny mall i **Power Automate** som gör det möjligt att automatiskt spara signerade dokument som PDF i SharePoint – oavsett om dokumentet har skapats i Dynamics, via en annan integration eller direkt i Oneflow.



- **SuperOffice**-användare kan nu automatiskt lägga till interna avtalspartners – om någon annan i organisationen behöver signera – direkt vid skapandet av ett avtal från en affär.

Händelser efter rapportperioden

Smartare funktioner

- Det är nu möjligt för användare att lägga till interna **anteckningar** i Oneflow-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 har gjort **AI Review** mer flexibel och enklare att använda. Användare kan nu själva definiera exakt vilka klausuler som ska granskas i stället för att enbart förlita sig på fördefinierade playbooks, och dessutom ange vilken risknivå som ska tillämpas i dokumenten. Detta ger bättre kontroll och högre precision i varje granskning.
- Det har blivit smidigare att organisera dokument i Oneflow. Användare kan nu skapa så många **mappar** som behövs. Med den nya sökfunktionen och brödsmlenavigeringen blir det enkelt att hitta rätt, vilket gör även de största arbetsytorna överskådliga och lätta att hantera.

Nya och uppdaterade integrationer

- **HubSpot**-användare kan nu koppla en affärs pipeline-steg till Oneflow-avtalets godkända status, vilket säkerställer en smidig granskningsprocess av exempelvis juridiska avdelningen eller andra interna godkännare.
- Vi har lanserat en ny integration med **Lime CRM**, en nordisk marknadsledare. Den gör det möjligt att skapa, följa upp och hantera offerter och avtal direkt i Lime CRM.
- Vi har lanserat en ny integration med **Tellent Recuitee**, 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.



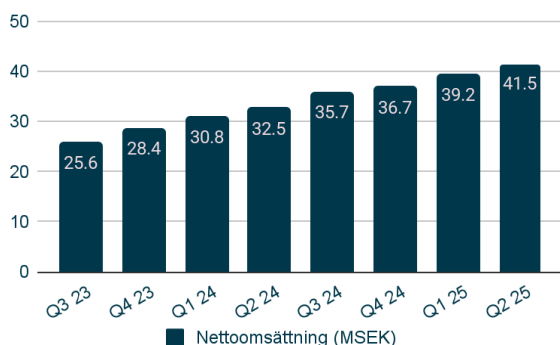
Oneflow i sammandrag

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

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under andra kvartalet uppgick till 41,5 MSEK (32,5), vilket motsvarar en tillväxt på 28 procent (36) jämfört med andra kvartalet föregående år.

Nettoomsättningen under första halvåret uppgick till 80,7 MSEK (63,3), vilket motsvarar en tillväxt på 28 procent (39) jämfört med samma period föregående år.



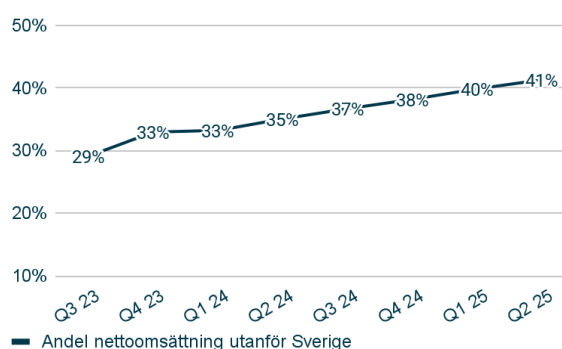
Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 99 procent (98) av nettoomsättningen under andra kvartalet och 98 procent (98) under första halvåret. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

Oneflows tillvägagångssätt är att alltid prioritera "ARR först", och vi erbjuder endast enstaka professionella tjänster när vi tror att de kommer att förbättra kundens integration och användning. Förhållandet mellan ARR och nettointäkter låg på en solid nivå om 112 procent (123) under årets andra kvartal. Detta indikerar att vi inte kompromissar långsiktig lönsamhet för kortsiktiga vinster. Det återspeglar också vår användarvänliga och intuitiva produktplattform, där professionella tjänster inte är nödvändigt för att ta ombord

nya kunder. Skalbarhet är en grundläggande aspekt av vår affärsmodell.

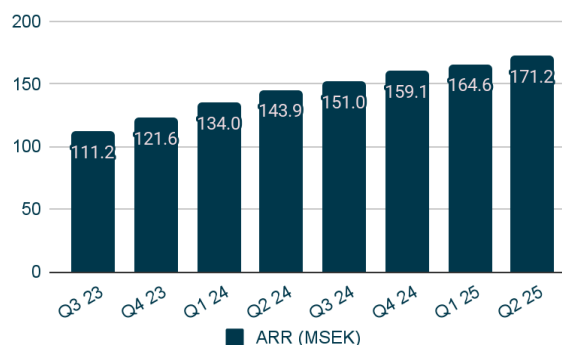
Andelen nettoomsättning utanför Sverige fortsatte att växa under andra kvartalet och slutade på 41 procent (35) och 41 procent (34) under första halvåret.

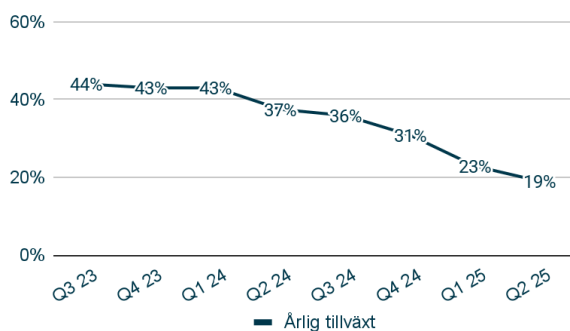
I nuläget har vi betalande användare i 48 (34) länder.



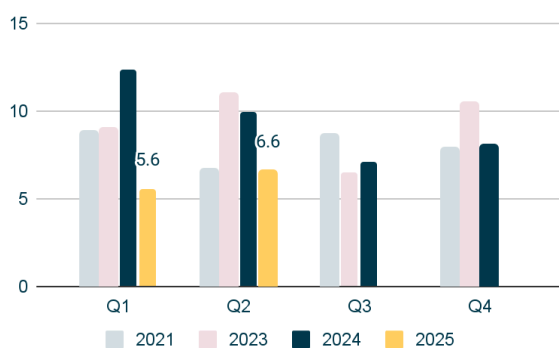
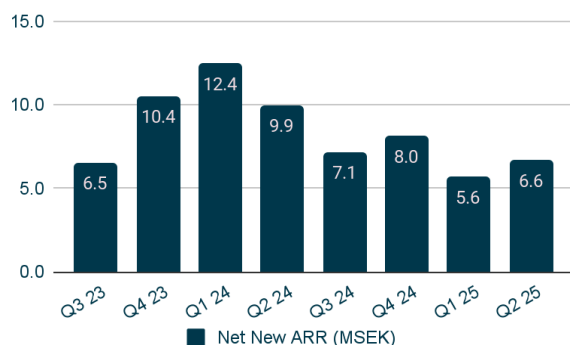
ARR

Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid periodens utgång till 171,2 MSEK (143,9), en tillväxt på 19 procent jämfört med föregående år. Valutaeffekter har haft en negativ påverkan på ARR med 2,6 MSEK sedan årets början.

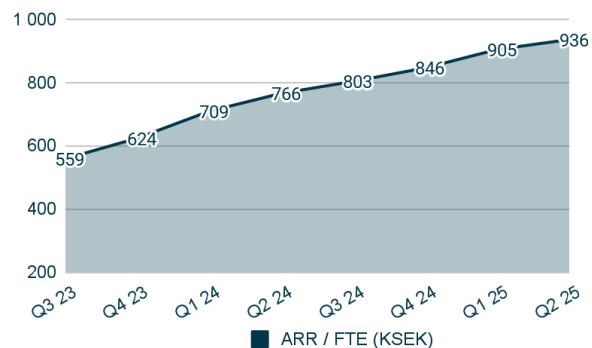




Net New ARR slutade på 6,6 MSEK (9,9) för årets andra kvartal, en minskning med 33 procent jämfört med samma period föregående år. För första halvåret uppgick Net New ARR till 12,2 MSEK (22,3), en minskning med 45 procent jämfört med samma period föregående år.

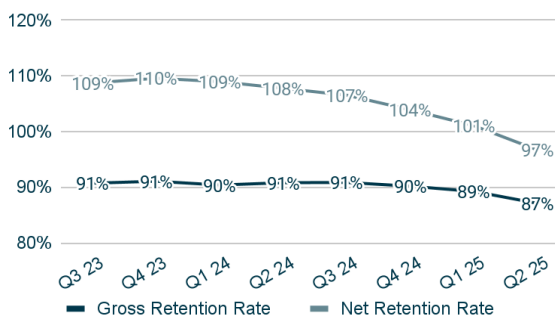


ARR per FTE (inkuderar teamet i Sri Lanka) uppgick vid kvartalets utgång till 936 KSEK (766), en tillväxt på 22 procent jämfört med samma period föregående år.



Revenue retention

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



Net Retention Rate avslutade andra kvartalet på 97 procent (108) och 99 procent (108) för första halvåret. Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

Under det andra kvartalet 2025 fortsatte både gross och net retention att minska. Churn nivåerna ligger fortsatt över historiska nivåer, särskilt bland mindre kunder, en trend som blev tydligare under andra halvan av 2024.

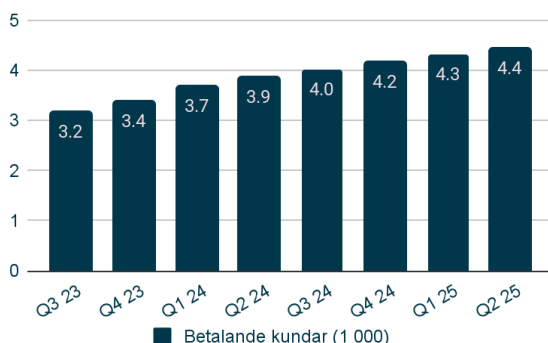
Expansionförsäljningen bland befintliga kunder var fortsatt begränsad under kvartalet, vilket speglar en försiktighet i



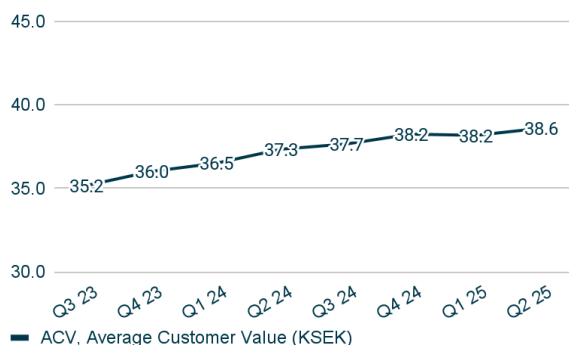
kundernas investeringsvilja samt längre beslutsprocesser. Detta i samband med något förhöjd churn bidrog sammantaget till en nedgång i både gross och net retention.

Kunder

Antalet betalande kunder uppgick till 4,4 tusen (3,9) vid kvartalets utgång, en uppgång med 15 procent jämfört med föregående år.



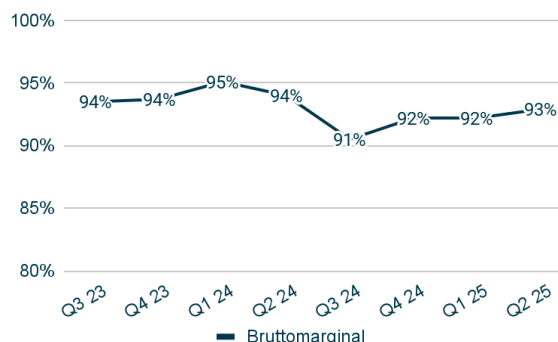
ACV (Average customer value, genomsnittlig ARR per (betalande) kund) för andra kvartalet uppgick till 38,6 KSEK (37,3), en uppgång med 3 procent jämfört med föregående år. ACV för första halvåret uppgick till 38,4 KSEK (36,9), en uppgång med 4 procent jämfört med föregående år.



Bruttomarginal

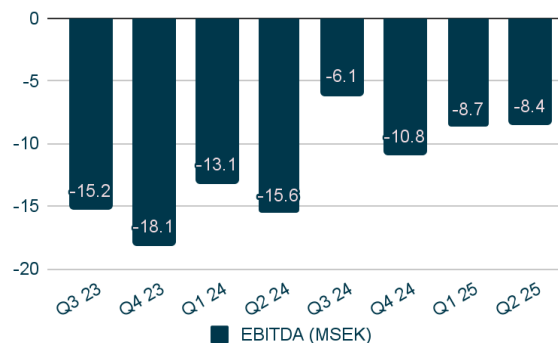
Bruttomarginalen uppgick till 93 procent (94) för andra kvartalet och 93 procent (95) för

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. Flera nya strategiska partnerskap har bidragit till att dessa kostnader ökat under årets första halvår jämfört med samma period föregående år.



EBITDA

EBITDA för andra kvartalet uppgick till -8,4 MSEK (-15,6), med en EBITDA-marginal på -20 procent (-48). EBITDA för första halvåret uppgick till -17,1 MSEK (-28,7), med en EBITDA-marginal på -21 procent (-45).



Under kvartalet har bolaget haft engångskostnader kopplade till omstrukturering av delar av organisationen. Omstruktureringen har lett till en reducering av personalstyrkan, vilket medfört en engångskostnad på 3,6 MSEK som belastat kvartalets resultat.



Under andra kvartalet uppgick posten Övriga kostnader till -14,9 MSEK (-16,8), varav -2,9 MSEK (-1,9) avsåg kostnader för sålda tjänster. Under första halvåret 2025 uppgick övriga kostnader till -32,2 MSEK (30,2), varav -6,0 MSEK (-3,4) avsåg kostnad för sålda tjänster.

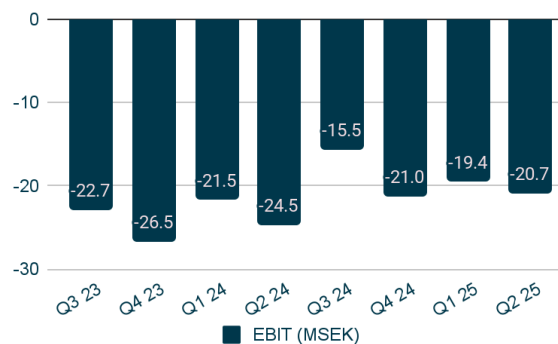
Kostnader för sålda tjänster avser bl a hosting kostnader samt försäljningsprovision till partners, där försäljningsprovisioner till partners står för den största andelen.

Försäljningsprovisionerna har ökat under det första halvåret med 2,3 MSEK, jämfört med motsvarande period föregående år, främst till följd av att flera nya strategiska partnerskap har etablerats under perioden. Ökningen i provisionskostnader är ett resultat av den bredare partnerstrategin och den ökade försäljningsaktiviteten genom externa kanaler.

Den positiva utvecklingen av EBITDA under perioden har främst drivits av en fortsatt tillväxt i intäkterna i kombination med en övergripande stabilisering av kostnadsbasen. Detta har sammantaget bidragit till en tydlig förbättring av EBITDA under det första halvåret 2025 jämfört med motsvarande period föregående år.

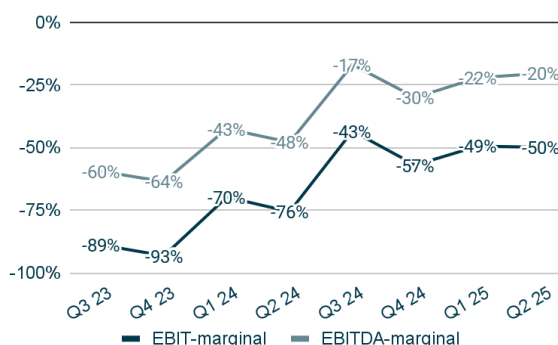
Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för andra kvartalet uppgick till -20,7 MSEK (-24,5), med en rörelsemarginal på -50 procent (-76). Rörelseresultatet för första halvåret uppgick till -40,1 MSEK (-46,0), med en rörelsemarginal på -50 procent (-73).



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

Den kontinuerliga intäktstillväxten i kombination med utplanade kostnader bidrar till en positiv resultatutveckling. EBIT kommer att ytterligare förbättras framåt.



Kassaflöde och investeringar

Under andra kvartalet uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -0,2 MSEK (-8,9). Under första halvåret 2025 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -4,3 MSEK (-16,4).



Under andra kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,3 MSEK (-0,3), exklusive nyttjanderättstillgångar. För första halvåret uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,6 MSEK (-0,5), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under andra kvartalet till -14,0 MSEK (-13,3) och -28,6 MSEK (-26,6) 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 2025 och -0,3 MSEK (-0,0) under första halvåret.

Under andra kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -9,3 MSEK (-7,2) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -2,5 MSEK (-1,4). Under första halvåret uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -18,1 MSEK (-13,9) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -4,1 MSEK (-2,8).

Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 107,1 MSEK (93,0) vid utgången av kvartalet.

Under kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -2,6 MSEK (-1,6) och -4,3 MSEK (-3,1) för första halvåret och avsåg amortering av leaseskulder.

Likvida medel uppgick till 67,2 MSEK (54,0) vid kvartalets utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -50,1 MSEK (-46,1).

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 28 391 978. 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.

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

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 161 anställda (163) vid utgången av årets andra kvartal. Personalminskningarna kopplade till omorganisationen som genomfördes under årets andra kvartal kommer att påverka personalstyrkan under de kommande kvartalen. Medelantal anställda uppgick under kvartalet till 157 (160). Utöver det hade bolaget ett team av 22 utvecklare (25) i Sri Lanka vid utgången av kvartalet. Utifrån ett juridiskt perspektiv är de konsulter. Däremot betraktas de och behandlas som vanliga medarbetare hos Oneflow och modellen med



konsulter är till för att underlätta administrationen.

Moderbolaget

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

Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det andra kvartalet 2025 till -21,1 MSEK (-25,1) och -41,0 MSEK (-47,2) för första halvåret.

Likvida medel uppgick till 63,3 MSEK (51,3).

Per den 30 juni 2025 inkluderar bundet eget kapital fond för utvecklingskostnader om 119,1 MSEK (100,2).

Övriga händelser under rapportperioden

Inga väsentliga händelser har ägt rum under rapportperioden.

Övriga händelser efter rapportperioden

Den 9 juli 2025 höll Onewflow AB en extra bolagsstämma där aktieägarna godkände en närståendetransaktion för att stödja Onewflows expansion på den nordamerikanska marknaden.

Lars Appelstal Holding AB, ett av Lars Appelstål helägt bolag, och Greenfield AB, ett av Bengt Nilsson majoritetsägt bolag, avser tillsammans med Onewflow bilda ett amerikanskt bolag ("AmCo") som vid bildande kommer att utfärda 10 000 aktier. Lars Appelstal Holding AB och Greenfield AB kommer vid bildande att äga 3 000 aktier vardera, gemensamt motsvarande 60 procent

och Onewflow äga 2 000 aktier, motsvarande 20 procent. Resterande 2 000 aktier kommer initialt innehas av AmCo i syfte att användas som en del i ett incitamentsprogram till anställda. Lars Appelstal Holding AB och Greenfield AB kommer efter AmCos etablering kapitalisera AmCo med 15 MSEK utan att erhålla ytterligare aktier. Lars Appelstål och Bengt Nilsson utgör i egenskap av styrelseordförande respektive styrelseledamot i Onewflow närstående parter till Onewflow i enlighet med Aktiemarknadsnämndens uttalande AMN 2019:25.

Som framgår av Onewflows pressmeddelande den 23 juni 2025, avser bolaget att expandera verksamheten till Nordamerika genom ett strategiskt samarbete med AmCo ("samarbetet"). Initialt avser Onewflow att förvärva 2 000 aktier i AmCo (motsvarande 20 procent av vid förvärvstidpunkten utestående aktier) till en kontant köpeskilling motsvarande aktiernas nominella värde om cirka 0,01 USD per aktie ("aktieförvärvet"), samt ingå ett partneravtal med AmCo som ger AmCo en exklusiv rätt att återförsälja Onewflows produkter på den nordamerikanska marknaden. Ledande befattningshavare, dock ej Lars Appelstål eller Bengt Nilsson, i AmCo kommer att erbjudas möjlighet att delta i ett långsiktigt incitamentsprogram som omfattar resterande 2 000 aktier i AmCo (motsvarande 20 procent av vid förvärvstidpunkten utestående aktier).

Inom ramen för samarbetet avser Onewflow och AmCo även ingå ett avtal med Lars Appelstal Holding AB och Greenfield AB om att Onewflow efter tre år från partneravtalets ingående ska kunna förvärva resterande 80 procent av AmCo, dvs inklusive de aktier som ingår i det tilltänkta incitamentsprogrammet, antingen kontant och/eller med aktier i Onewflow ("utköpsoptionen", och tillsammans med aktieförvärvet, "transaktionen"). Köpeskillingen inom ramen för utköpsoptionen kommer att bestämmas



genom tillämpningen av en 3x multipel på AmCo:s årliga återkommande intäkter (annual recurring revenue, "ARR"), med möjlighet till en accelererad utköpsoption under treårsperioden till en köpeskilling om det högsta av (i) 20 MSEK och (ii) en 3x multipel på AmCo:s årliga ARR.

Samarbetet ska i övrigt ske på marknadsmässiga villkor som bestäms efter förhandlingar på armlängds avstånd.

Transaktionen värde förväntas uppgå till cirka 20 MSEK (baserat på en köpeskilling för utköpsoptionen om 20 MSEK), vilket motsvarar cirka 2,87 procent av koncernens värde. Transaktionen utgör således en närståendetransaktion enligt AMN 2019:25.

Samarbetet, i vilket transaktionen är en integrerad och väsentlig del, är ett viktigt steg i Oneflows målsättning att påskynda tillväxten och etablera bolaget som en global aktör inom sitt verksamhetsområde. Samarbetet kommer att bidra till att tidigarelägga etableringen på den nordamerikanska marknaden och därmed stärka den långsiktiga tillväxtpotentialen. AmCo kommer att fungera som en enhet till Oneflow i alla avseenden förutom finansiering.

Framåtriktad information

Den här rapporten kan innehålla framåtriktad information baserad på ledningens aktuella förväntningar. Även om ledningen är av uppfattningen att de förväntningar som uttrycks i sådan framåtriktad information är rimliga finns det inga garantier för att förväntningarna är korrekta. Följaktligen kan framtida resultat skilja sig betydligt från den framåtriktade informationen, bland annat beroende på förändrade marknadsvillkor för Oneflows produkter och mer generella förändringar av ekonomiska, marknadsmässiga och konkurrensrelaterade

villkor, förändringar av lagkrav eller andra politiska beslut samt valutakursfluktuationer.

Finansiell kalender

- 7 november 2025: Delårsrapport Kv3 2025
- 13 februari 2026: Bokslutkommuniké 2025
- 8 maj 2026: Delårsrapport Kv1 2026

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

Stockholm, 15 augusti 2025

Anders Hamnes

VD & grundare

För mer information, kontakta:

Anders Hamnes, VD

anders.hamnes@oneflow.com

Natalie Jelveh, CFO

natalie.jelveh@oneflow.com

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

Denna delårsrapport har publicerats både på engelska och svenska.



Koncernens nyckeltal

	Q2 2025	Q2 2024	Q1–Q2 2025	Q1–Q2 2024	2024
Finansiella nyckeltal					
Nettoomsättning (MSEK)	41,5	32,5	80,7	63,3	135,7
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	–20,7	–24,5	–40,1	–46,0	–82,6
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	–49,9	–75,6	–49,6	–72,8	–60,9
Resultat per aktie, före utspädning	–0,75	–0,96	–1,43	–1,82	–3,09
Resultat per aktie, efter utspädning	–0,75	–0,96	–1,43	–1,82	–3,09
Alternativa finansiella nyckeltal					
Nettoomsättningstillväxt (%)	27,7	35,7	27,5	38,5	36,1
Bruttoresultat (MSEK)	38,5	30,5	74,7	59,8	126,1
Bruttomarginal (%)	92,9	94,0	92,6	94,6	92,9
EBITDA (MSEK)	–8,4	–15,6	–17,1	–28,7	–45,5
EBITDA-marginal (%)	–20,4	–47,9	–21,2	–45,3	–33,6
Alternativa operationella nyckeltal					
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK) ⁽¹⁾	171,2	143,9	171,2	143,9	159,1
ARR tillväxt (%) ⁽¹⁾	19,0	37,5	19,0	37,5	30,8
ARR / Nettoomsättning (%) ⁽¹⁾	111,8	122,7	111,8	122,7	117,2
ARR / FTE (KSEK) ^{(1) (2)}	936	766	936	766	846
NNARR, Net New ARR (MSEK) ⁽¹⁾	6,6	9,9	12,2	22,3	37,4
Repetitiva intäkter	40,9	32,0	79,5	62,3	132,9
Betalande kunder (i tusental)	4,4	3,9	4,4	3,9	4,2
ACV, Average Customer Value (KSEK) ⁽³⁾	38,6	37,3	38,4	36,9	38,2
GRR, Gross Retention Rate (%) ⁽³⁾	87,1	90,8	88,2	90,6	90,5
NRR, Net Retention Rate (%) ⁽³⁾	96,7	107,8	98,8	108,4	106,8
Medelantal anställda (RTM)	157	160	157	164	161
Antal anställda vid periodens slut	161	163	161	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	Q2 2025	Q2 2024	Q1-Q2 2025	Q1-Q2 2024	2024
Nettoomsättning	4	41 461	32 476	80 707	63 278	135 691
Aktiverat arbete för egen räkning	7	11 314	10 488	22 887	20 776	39 337
Övriga intäkter		2	3	28	24	44
Summa rörelsens intäkter		52 776	42 967	103 621	84 078	175 072
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Ersättningar till anställda		-46 353	-41 727	-88 560	-82 551	-158 530
Avskrivningar	7	-12 239	-8 972	-22 951	-17 397	-37 052
Övriga kostnader		-14 866	-16 812	-32 162	-30 178	-62 090
Summa rörelsens kostnader		-73 458	-67 511	-143 673	-130 126	-257 672
Rörelseresultat		-20 682	-24 544	-40 052	-46 048	-82 600
Finansiella poster		-232	58	76	402	857
Resultat efter finansiella poster		-20 914	-24 486	-39 976	-45 646	-81 743
Skatt på årets resultat		-422	-113	-532	-214	-218
Årets resultat		-21 336	-24 599	-40 508	-45 860	-81 961
Resultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		-21 336	-24 599	-40 508	-45 860	-81 961
		-21 336	-24 599	-40 508	-45 860	-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		-0,75	-0,96	-1,43	-1,82	-3,09
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		-0,75	-0,96	-1,43	-1,82	-3,09



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q2 2025	Q2 2024	Q1-Q2 2025	Q1-Q2 2024	2024
Årets resultat		-21 336	-24 599	-40 508	-45 860	-81 961
Poster som kan återföras till resultaträkningen:						
Omräkningsdifferenser		48	-21	-147	9	15
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		48	-21	-147	9	15
Årets totalresultat		-21 288	-24 620	-40 655	-45 851	-81 946
Årets totalresultat hänförligt till:						
Moderföretagets aktieägare		-21 288	-24 620	-40 655	-45 851	-81 946



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2025-06-30	2024-06-30	2024
TILLGÅNGAR				
Balanserade utvecklingsutgifter	7	119 143	100 231	108 650
Nyttjanderättstillgångar		21 220	11 518	10 143
Materiella anläggningstillgångar		2 298	2 796	2 528
Övriga finansiella anläggningstillgångar		2 528	3 052	2 690
Summa anläggningstillgångar		145 189	117 597	124 012
Kundfordringar		19 935	16 841	27 137
Avtalstillgångar		756	11	414
Skattefordringar		1 594	784	1 371
Övriga kortfristiga fordringar		1 106	912	1 253
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		9 962	11 759	11 095
Likvida medel		67 235	53 951	105 263
Summa omsättningstillgångar		100 588	84 258	146 533
Summa tillgångar		245 777	201 855	270 545
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		107 058	92 987	147 161
Summa eget kapital		107 058	92 987	147 161
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga leasingskulder		10 811	5 364	3 522
Uppskjutna skatteskulder		316	225	110
Summa långfristiga skulder		11 127	5 589	3 633
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga leasingskulder		8 876	5 559	6 000
Leverantörsskulder		4 709	7 512	10 322
Avtalsskulder		81 752	64 909	79 726
Övriga kortfristiga skulder		15 343	11 472	13 829
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		16 912	13 827	9 874
Summa kortfristiga skulder		127 591	103 279	119 751
Summa eget kapital och skulder		245 777	201 855	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	443 908	-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					
Nyemission		-	-	-	-
Kostnader för nyemission		-	-	-	-
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
Ingående balanser per 1 januari 2024		756	351 817	-215 650	136 923
Periodens resultat				-45 860	-45 860
Övrigt totalresultat för perioden				9	9
Summa totalresultat		756	351 817	-261 501	91 072
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	1 898	-	1 898
Inlösen av optioner		17	-	-	17
Teckningsoptioner	5	-	-	-	-
Summa transaktioner med aktieägare		17	1 898	-	1 915
Utgående balans per 30 juni 2024		773	353 715	-261 501	92 987



(KSEK)	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balansera t resultat	Summa eget kapital
Ingående balanser per 1 januari 2024		756	351 817	-215 650	136 923
Periodens resultat				-81 961	-81 961
Övrigt totalresultat för perioden				15	15
Summa totalresultat		756	351 817	-297 596	54 977
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Nyemission		77	89 954	-	90 031
Kostnader för nyemission		-	-2 296	-	-2 296
Aktierelaterad ersättning		-	2 488	-	2 488
Inlösen av optioner		17	-	-	17
Teckningsoptioner	5	-	1 945	-	1 945
Summa transaktioner med aktieägare		94	92 091	-	92 185
Utgående balans per 31 december 2024		850	443 908	-297 596	147 162



Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

(KSEK)	Not	Q2 2025	Q2 2024	Q1-Q2 2025	Q1-Q2 2024	2024
Kassaflöde från den löpande verksamheten						
Rörelseresultat		-20 682	-24 544	-40 052	-46 048	-82 600
Ej kassaflödespåverkade poster		12 921	10 587	23 946	19 295	39 544
Erhållen ränta		25	57	687	543	1 588
Betald ränta		-354	-30	-579	-52	-61
Betalda inkomstskatter		-360	-450	-1 734	-1 204	-1 898
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		-8 450	-14 380	-17 732	-27 466	-43 427
Förändring kundfordringar		2 179	8 464	6 860	7 730	-2 578
Förändring av övriga kortfristiga rörelsefordringar		-1 081	-1 094	316	-384	-348
Förändring leverantörsskulder		-597	-1 176	-6 000	-662	2 148
Förändring övriga kortfristiga rörelseskulder		7 750	-672	12 242	4 365	17 585
Summa förändring av rörelsekapital		8 251	5 522	13 418	11 049	16 807
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-199	-8 858	-4 314	-16 417	-26 620
Kassaflöde från investeringsverksamheten						
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		-13 980	-13 341	-28 556	-26 618	-50 933
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		-279	-330	-605	-455	-1 094
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		-	-43	-342	-43	48
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		-	-	25	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-14 258	-13 714	-29 477	-27 116	-51 979
Kassaflöde från finansieringsverksamheten						
Nyemission		2	-	2	-	90 032
Kostnader för nyemission		-	-	-	-	-2 297
Inbet av optionspremier		-	15	-	15	1 962
Amortering av leaseskulder		-2 558	-1 572	-4 340	-3 144	-6 497
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-2 558	-1 557	-4 338	-3 129	83 200
Summa kassaflöde		-17 015	-24 129	-38 129	-46 662	4 601
Minskning/ökning av likvida medel						
Likvida medel vid periodens början		84 285	78 074	105 263	100 603	100 603
Kursdifferens i likvida medel		-35	6	102	10	59
Likvida medel vid årets slut		67 235	53 951	67 235	53 951	105 263



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q2 2025	Q2 2024	Q1-Q2 2025	Q1-Q2 2024	2024
Nettoomsättning	4	41 461	32 476	80 707	63 266	135 679
Aktiverat arbete för egen räkning	7	11 314	10 488	22 887	20 776	39 337
Övriga intäkter		2	2	28	14	40
Summa rörelsens intäkter		52 776	42 966	103 621	84 056	175 056
<i>Rörelsens kostnader</i>						
Kostnad för ersättningar till anställda		-39 920	-35 442	-74 878	- 68 730	-129 393
Avskrivningar		-9 657	-7 540	-18 746	- 14 534	-31 129
Övriga kostnader		-24 254	-25 072	-51 020	- 47 986	-99 475
Summa rörelsens kostnader		-73 831	-68 054	-144 644	-131 250	-259 998
Rörelseresultat		-21 055	-25 088	-41 023	-47 194	-84 942
Finansiella poster		96	272	593	859	1 694
Resultat efter finansiella poster		-20 959	-24 816	-40 430	-46 335	-83 248
Resultat före skatt		-20 959	-24 816	-40 430	-46 335	-83 248
Inkomstskatt		-30	-16	-43	-35	-61
Årets resultat		-20 989	-24 832	-40 473	-46 370	-83 309



Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q2 2025	Q2 2024	Q1-Q2 2025	Q1-Q2 2024	2024
Periodens resultat		-20 989	-24 832	-40 473	-46 370	-83 309
Övrigt totalresultat						
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-	-	-	-	-
Periodens totalresultat		-20 989	-24 832	-40 473	-46 370	-83 309
Periodens totalresultat hänförligt till:						
Moderbolagets aktieägare		-20 989	-24 832	-40 473	-46 370	-83 309



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2025-06-30	2024-06-30	2024
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	7	119 143	100 231	108 650
Materiella anläggningstillgångar		1 901	2 235	2 106
Andelar i dotterföretag		45	45	45
Övriga finansiella anläggningstillgångar		703	1 000	1 169
Summa anläggningstillgångar		121 792	103 511	111 970
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar		19 935	16 841	27 137
Fordringar koncernföretag		1 341	988	-
Skattefordringar		1 591	964	1 427
Övriga kortfristiga fordringar		392	243	886
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		7 911	9 623	11 117
Likvida medel		63 287	51 287	104 279
Summa omsättningstillgångar		94 457	79 946	144 846
Summa tillgångar		216 248	183 457	256 816
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital		104 420	90 409	144 359
Summa eget kapital		104 420	90 409	144 359
SKULDER				
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder		4 321	6 919	10 073
Skulder koncernföretag		-	-	2 616
Övriga skulder		15 967	10 769	12 679
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		91 541	75 360	87 088
Summa kortfristiga skulder		111 829	93 048	112 456
Summa eget kapital och skulder		216 248	183 457	256 816



Noter

1. Allmän information

Oneflow AB (publ) (moderbolaget) och dess dotterbolag (sammanslaget koncernen) är ett mjukvarubolag som utvecklar, säljer och implementerar användarvänliga digitala system för avtalshantering. Koncernen har försäljningskontor i Sverige, Norge, Finland, Storbritannien, Nederländerna och Frankrike där Oneflow AB genom sina helägda dotterbolag och filialer primärt utgör den rörelsedrivande verksamheten.

Moderbolaget är ett aktiebolag registrerat i Sverige, med organisationsnummer 556903-2989 och med säte i Stockholm.

Adressen till huvudkontoret är
Gävlegatan 12 A, 113 30 Stockholm.

2. Redovisningsprinciper

Oneflow upprättar sin koncernredovisning enligt International Financial Reporting Standards (IFRS). Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. IFRS 18, som avser presentation och upplysningar i de finansiella rapporterna, har publicerats och träder i kraft den 1 januari 2027. Standarderna har ännu inte antagits av EU. Nyheter i redovisningsstandarder som trätt i kraft den 1 januari 2024 har inte haft någon väsentlig påverkan på koncernens redovisning per den 30 juni 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 första halvåret uppgick till -40,5 MSEK (-45,9). 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)	Q2 2025	Q2 2024	Q1–Q2 2025	Q1–Q2 2024	2024
Koncern					
Abonnemangsintäkter	40 876	31 961	79 460	62 266	132 880
Engångsintäkter	585	515	1 247	1 012	2 810
Summa	41 461	32 476	80 707	63 278	135 691
Moderbolag					
Abonnemangsintäkter	40 876	31 961	79 460	62 266	132 880
Engångsintäkter	585	515	1 247	1 000	2 799
Summa	41 461	32 476	80 707	63 266	135 679

Intäkter Sverige och övriga länder

(KSEK)	Q2 2025	Q2 2024	Q1–Q2 2025	Q1–Q2 2024	2024
Koncern					
Sverige	24 336	21 094	47 938	41 664	86 964
Norge	5 868	3 980	11 332	7 680	16 886
Övriga länder	11 257	7 402	21 437	13 935	31 841
Summa	41 461	32 476	80 707	63 278	135 691
Moderbolag					
Sverige	24 336	21 094	47 938	41 664	86 964
Norge	5 868	3 980	11 332	7 668	16 874
Övriga länder	11 257	7 402	21 437	13 934	31 841
Summa	41 461	32 476	80 707	63 266	135 679



Kontraktsbalanser

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

(KSEK)	2025-06-30	2024-06-30	2024
Koncern			
Avtalstillgångar	756	11	414
Avtalsskulder	81 752	64 909	79 726
Moderbolag			
Avtalstillgångar	756	56	414
Avtalsskulder	81 752	65 001	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 juni 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 81 752 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 30 juni 2025 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månaders period med start den 1 juli 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	Q2 2025	Q2 2024	Q1–Q2 2025	Q1–Q2 2024	2024
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-21 288	-24 620	-40 655	-45 851	-81 946
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 391 978	25 771 978	28 364 630	25 168 627	26 511 876
Resultat per aktie, SEK	-0,75	-0,96	-1,43	-1,82	-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	Q2 2025	Q2 2024	Q1-Q2 2025	Q1-Q2 2024	2024
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-21 288	-24 620	-40 655	-45 851	-81 946
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 391 978	25 771 978	28 364 630	25 168 627	26 511 876
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,75	-0,96	-1,43	-1,82	-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. Inga teckningsoptioner har tilldelats anställda i bolaget per 30 juni, 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 330 458, vilket motsvarar en potentiell utspädning om 1,15 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 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 2025 uppgick till 119,1 MSEK (100,2). 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/rörelsesegment kopplat till den tekniska plattformen.

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

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

Prognosperiod och långsiktig tillväxt

Prognosperioden är 7 år. Under prognosperioden ligger den genomsnittliga omsättningstillväxten på 31 procent (43). Kassaflöden bortom 7-årsperioden extrapoleras med en årlig tillväxttakt om 2 procent (2). Tillväxttakten överstiger inte den långfristiga tillväxttakten för marknaden där koncernen verkar. Prognostiserade rörelsemarginalen år 7 uppgår till 26 procent (20). Den högre prognostiserade rörelsemarginalen drivs främst av effektiviseringsåtgärder, förbättrad kostnadskontroll och en ökad andel intäkter från mer lönsamma affärsområden.

Oneflow har använt en sjuårig kassaflödesprognos motiverat av att verksamheten till stora delar fortsatt är i en utvecklingsfas och att de prognostiserade försäljningsintäkterna och rörelseresultaten förväntas komma bortom de närmsta prognosåren.

Tillväxt och marginal

Tillväxttakten i nettoomsättning och kostnadsutveckling under de sju första åren baseras på ledningens erfarenheter och bedömning av koncernens position på marknaden samt med beaktande av framåtblickande faktorer.

Diskonteringsfaktor

Diskonteringsfaktorn beräknas som koncernens vägda genomsnittliga kapitalkostnad inklusive riskpremie. De prognostiserade kassaflödena har diskonterats med en diskonteringsränta om 22 procent (22) före skatt.

Känslighetsanalys

För den kassagenererande enheten överstiger återvinningsvärdet det redovisade värdet. Företagsledningen bedömer att en rimlig och möjlig förändring i de kritiska variablerna ovan inte skulle ha så stor effekt att de var och en för sig skulle reducera återvinningsvärdet till ett värde som är lägre än redovisat värde.



Den nedskrivningsprövning som gjordes under slutet av tredje kvartalet 2024 visade att inget nedskrivningsbehov förelåg.

(KSEK)	Q2 2025	Q2 2024	Q1–Q2 2025	Q1–Q2 2024	2024
Koncernen 1)					
På balansdagen					
Anskaffningsvärde	227 655	174 783	227 655	174 783	199 098
Akkumulerade avskrivningar	–108 512	–74 552	–108 512	–74 552	–90 448
Utgående redovisat värde	119 143	100 231	119 143	100 231	108 650
Ingående redovisat värde	114 481	94 101	108 650	87 485	87 485
Aktiverat arbete / inköp	13 978	13 341	28 557	26 618	50 933
Avskrivningar	–9 317	–7 211	–18 064	–13 872	–29 768
Redovisat värde	119 143	100 231	119 143	100 231	108 650

1) Koncernen och Moderbolaget är samma

Oneflow fortsätter kontinuerligt att investera i produktutveckling. För mer information, se Produktnyheter, sidan 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.	EBITDA ger en övergripande bild av vinst som genereras av verksamheten, vilket är användbart för att visa rörelsens underliggande intjänandeförmåga.
EBITDA-marginal, %	EBITDA i förhållande till nettoomsättning.	Ett lönsamhetsmått som används av investerare, analytiker och Bolagets ledning för att utvärdera Bolagets lönsamhet.

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



Avstämningstabeller för alternativa finansiella nyckeltal

Avstämning nettoomsättningstillväxt (KSEK)	Q2 2025	Q2 2024	Q1–Q2 2025	Q1–Q2 2024	2024
Nettoomsättning föregående period	32 476	23 933	63 278	45 682	99 666
Nettoomsättning nuvarande period	41 461	32 476	80 707	63 278	135 691
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	27,7	35,7	27,5	38,5	36,1

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q2 2025	Q2 2024	Q1–Q2 2025	Q1–Q2 2024	2024
Nettoomsättning period	41 461	32 476	80 707	63 278	135 691
Kostnad för sålda tjänster	–2 937	–1 940	–5 982	–3 446	–9 626
Bruttoresultat	38 524	30 536	74 725	59 832	126 065
Bruttomarginal (%)	92,9	94,0	92,6	94,6	92,9

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q2 2025	Q2 2024	Q1–Q2 2025	Q1–Q2 2024	2024
Nettoomsättning	41 461	32 476	80 707	63 278	135 691
Rörelseresultat	–20 682	–24 544	–40 052	–46 048	–82 600
Avskrivningar	12 239	8 972	22 951	17 397	37 052
EBITDA	–8 443	–15 572	–17 101	–28 651	–45 549
EBITDA-marginal (%)	–20,4	–47,9	–21,2	–45,3	–33,6



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, %	Årlig tillväxt i ARR beräknad i förhållande till föregående år, uttryckt i procent.	Bolaget bedömer att nyckeltalet är relevant då det möjliggör för jämförelser av tillväxttakt mellan olika perioder.
ARR/Nettoomsättning, %	ARR per den sista dagen av en tolv månadersperiod i förhållande till nettoomsättningen under motsvarande period.	Måttet indikerar hur stor andel av Bolagets nettoomsättning som är återkommande i slutet av perioden, uttryckt i procent.
Net New ARR (NNARR)	Nettoförändringen av ARR mellan två perioder.	NNARR visar på tillväxten av ARR mellan olika perioder.
ARR/FTE	ARR per heltidsanställd. Definierat som ARR dividerat med antal heltidsanställda	Mäter Bolagets effektivitet och produktivitet i att generera intäkter från sina anställda.
Average customer value (ACV)	ARR per heltidsanställd. Definierat som ARR dividerat med antal heltidsanställda.	Indikerar genomsnittlig prisutveckling för Bolagets produkter per kund..
Churn	Churn är ARR-värdet av de abonnemang som sagts upp, inte förnyats eller nedgraderats under en viss tidsperiod.	Visar Bolagets förmåga att behålla intäkter från befintliga kunder mellan perioder.
Gross Retention Rate (GRR), %	GRR visar andelen kundbortfall och definieras som befintliga kunders ARR vid en specifik tidpunkt som var kunder 12 månader tidigare, exklusive expansionsintäkter, dividerat med den totala ARR från 12 månader tidigare. GRR beaktar därmed inte kors- och merförsäljning utan enbart intäktsbortfall från befintliga kunder.	Visar Bolagets förmåga att behålla intäkter från befintliga kunder mellan perioder.
Net Retention Rate (NRR), %	NRR definieras som ARR för befintliga kunder vid en viss tidpunkt som var kunder 12 månader tidigare dividerat med den totala ARR från 12 månader tidigare. NRR beaktar expansionsintäkter, vilket innebär kors- och merförsäljning till befintliga kunder, och intäktsbortfall från befintliga kunder.	Visar Bolagets förmåga att behålla samt expandera intäkter från befintliga kunder mellan perioder.



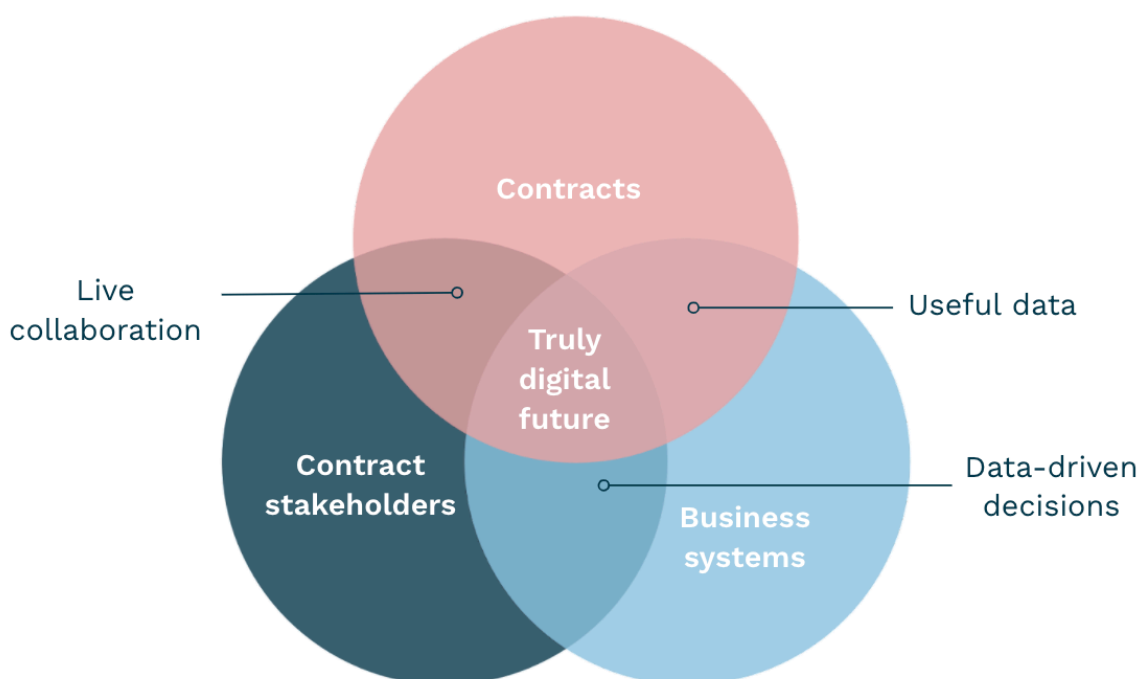
Oneflow i korthet

Avtalsexperter

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

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

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



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

Allt Oneflow gör utgår från bolagets



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

Vår hållbara affärsmodell

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

ingår i planen, antal användare och tilläggstjänster.

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

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

Vårt uppdrag och vision

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

Go-to-market-strategier

Fortsatt innovation och tillväxt för självservice

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

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

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

Marknadsföring och nätverksförsäljning

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

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

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

Försäljning och partnerskap

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

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



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

Expansion till nya marknader

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

Det magiska med flow

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

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

Från friktion till flow...

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

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

...och en helt digital framtid

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

Används och älskas av de mest krävande kunderna

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





Följ Oneflow!

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

7 november 2025
13 februari 2026
8 maj 2026

Delårsrapport Kv3 2025
Bokslutkommuniké 2025
Delårsrapport Kv1 2026

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

