

oneflow[®]

Bokslutskommuniké

Januari–december 2025



Perioden i sammandrag

Oktober-december 2025

- Nettoomsättningen ökade med 27 procent till 46,5 MSEK (36,7). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 41 procent (38) med betalande användare i 45 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -5,2 MSEK (-21,0), motsvarande en rörelsemarginal om -11 procent (-57).
- EBITDA uppgick till 7,6 MSEK (-10,8), motsvarande en EBITDA marginal om 16 procent (-30).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -5,4 MSEK (-20,7).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,20 SEK (-0,73) och efter utspädning till -0,20 SEK (-0,73).
- Total ARR YoY ökade med 15 procent till 183,1 MSEK (159,1). Net New ARR för årets sista kvartal uppgick till 3,4 MSEK (8,0).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 6,2 MSEK (-11,3).
- Totala likvida medel uppgick till 43,4 MSEK (105,3).

Januari-december 2025

- Nettoomsättningen ökade med 26 procent till 170,5 MSEK (135,7). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 41 procent (36) med betalande användare i 45 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -50,4 MSEK (-82,6), motsvarande en rörelsemarginal om -30 procent (-61).
- EBITDA uppgick till -2,4 MSEK (-45,5), motsvarande en EBITDA marginal om -1 procent (-34).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -51,1 MSEK (-82,0).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -1,82 SEK (-3,09) och efter utspädning till -1,82 SEK (-3,09).
- Total ARR YoY ökade med 15 procent till 183,1 MSEK (159,1). Net New ARR under helåret uppgick till 24,0 MSEK (37,4).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -0,7 MSEK (-27,5).
- Totala likvida medel uppgick till 43,3 MSEK (105,3).
- Oneworld inledde sin expansion till Nordamerika genom bildandet av Oneworld North America. Oneworld AB förvärvade initialt ett innehav om 20 procent och ingick ett partneravtal som ger Oneworld North America exklusiv rätt att återförsälja Oneworlds produkter i regionen.
- I enlighet med styrelsens policy ska ingen utdelning betalas ut.





(MSEK)	Q4 25	Q3 25	Q2 25	Q1 25	Q4 24	Q3 24	Q2 24	Q1 24	Q4 23	Q3 23	Q2 23	Q1 23
Nettoomsättning	46,5	43,3	41,5	39,2	36,7	35,7	32,5	30,8	28,4	25,6	23,9	21,7
Nettoomsättningstillväxt (%)	26,6	21,3	27,7	27,4	29,2	39,6	35,7	41,6	39,5	44,0	45,5	49,5
Repetitiva intäkter	45,7	42,5	40,9	38,6	35,5	35,1	32,0	30,3	27,2	24,8	23,1	20,8
Bruttomarginal (%)	93,0	93,1	92,9	92,2	92,2	90,5	94,0	95,1	93,7	93,5	93,6	93,7
EBITDA	7,6	7,1	-8,4	-8,7	-10,8	-6,0	-15,6	-13,1	-18,1	-15,2	-18,5	-17,3
EBITDA-marginal (%)	16,4	16,3	-20,4	-22,1	-29,6	-16,9	-47,9	-42,5	-63,6	-59,5	-77,2	-79,6
Rörelseresultat	-5,2	-5,1	-20,7	-19,4	-21,0	-15,5	-24,5	-21,5	-26,5	-22,7	-25,4	-23,5
Rörelsemarginal (%)	-11,3	-11,8	-49,9	-49,4	-57,3	-43,4	-75,6	-69,8	-93,2	-88,9	-105,9	-108,2
ARR, Annual Recurring Revenue (1)	183,1	179,7	171,2	164,6	159,1	151,0	143,9	134,0	121,6	111,2	104,7	93,7
ARR tillväxt (%) (1)	15,1	19,0	19,0	22,9	30,8	35,9	37,5	43,0	43,0	44,0	52,8	51,4
NNARR, Net New ARR (1)	3,4	8,5	6,6	5,6	8,0	7,1	9,9	12,4	10,4	6,5	11,0	8,6

(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 29-32.



Kommentar från VD:n

Stora lönsamhetsförbättringar

2025 var ett år av omvandling för Onewflow, där fokus låg på lönsamhet, operativ effektivitet och långsiktig motståndskraft snarare än kortsiktig tillväxt. Trots fortsatt utmanande marknadsförhållanden gjordes betydande framsteg i arbetet med att skapa ett starkare, mer fokuserat och mer skalbart bolag.



Vid årets slut uppgick ARR (Annual Recurring Revenue) till 183,1 MSEK, vilket motsvarar en tillväxt om 15 procent jämfört med föregående år (19 procent exklusive valutaeffekter). Net New ARR uppgick till 24,0 MSEK för helåret, varav 3,4 MSEK tillkom under fjärde kvartalet. Därutöver har avtal motsvarande 6,9 MSEK signerats, vilka kommer att redovisas som ARR under kommande perioder. Valutafluktuationer påverkade ARR negativt under året, med valutaförluster om 1,2 MSEK under fjärde kvartalet och 5,6 MSEK för helåret.

Trots att tillväxtsiffrorna understiger vår långsiktiga ambition bör de bedömas mot bakgrund av en marknad där expansionsförsäljning till befintliga kunder är utmanande, samtidigt som en förhöjd churn, främst driven av nedgraderingar hos befintliga kunder, har haft en fortsatt negativ påverkan på såväl ARR-tillväxt som Net Retention under året.

En tydlig förändring i lönsamheten

Den mest betydande prestationen under 2025 har varit våra framsteg inom lönsamhet.

EBIT för fjärde kvartalet förbättrades till -5,2 MSEK (-11 % marginal), jämfört med -21,0 MSEK (-57 % marginal) under fjärde kvartalet 2024. För helåret uppgick EBIT till -50,4 MSEK (-30 % marginal), jämfört med -82,6 MSEK (-61 % marginal) föregående år. Detta visar tydligt att vår strategiska omställning mot effektivitet ger konkreta resultat.

På EBITDA-nivå är förbättringen ännu mer markant. EBITDA för fjärde kvartalet uppgick till 7,6 MSEK (marginal 16 %), jämfört med -10,8 MSEK (-30 % marginal) under samma kvartal föregående år. För helåret uppgick EBITDA till -2,4 MSEK (-1 % marginal), jämfört med -45,5 MSEK (-34 % marginal) 2024. Detta innebär att Onewflow nu ligger mycket nära EBITDA-break-even på helårsbasis, trots betydande investeringar i produktutveckling, AI-kapacitet och internationell expansion.

Operativt fokus och effektivitet

Dessa resultat är följden av strategiska och ibland svåra beslut som fattats under året. Under 2025 sänkte vi vår kostnadsbas, förenklade vår organisation och skärpte genomförande inom alla funktioner.



En tydlig indikator på denna utveckling är produktiviteten. ARR per FTE uppgick till 1 237 TSEK i slutet av fjärde kvartalet, en ökning från 1 103 TSEK föregående kvartal och 880 TSEK motsvarande kvartal föregående år. Denna förbättring återspeglar en grundläggande förändring i vårt arbetssätt, där vi levererar mer värde med färre resurser utan att kompromissa med utvecklingshastighet eller kundfokus.

Customer retention och churn

Customer retention är ett fortsatt prioriterat område. Under fjärde kvartalet var Gross Retention Rate 86,4 procent (89 %) och Net Retention Rate 96,0 procent (101 %). Dessa nivåer återspeglar fortsatt press från churn i kombination med begränsad expansionsaktivitet på en försiktig marknad.

Samtidigt är engagemanget bland större kunder fortsatt starkt, med en ökande användning av avancerade funktioner. I takt med att marknadsförhållandena gradvis förbättras förväntar vi oss att både gross- och net retention kommer att återhämta sig över tid.

Produktledarskap och långsiktig positionering

Under hela 2025 fortsatte vi att investera i att stärka Oneflows produktledarskap. Vi utökade våra AI-drivna funktioner, förbättrade funktionaliteten för större och mer komplexa organisationer, samt fördjupade vårt integrations-ekosystem. Dessa investeringar stärker Oneflows positionering som en strategisk plattform inom contract intelligence snarare än att vara ett transaktionellt verktyg.

Blicka framåt

Våra prioriteringar inför 2026 är tydliga. För det första att uppnå hållbar lönsamhet och för det andra att gradvis återuppta tillväxten utan att kompromissa med den finansiella disciplinen. Vår långsiktiga ambition är oförändrad: att överträffa 30 procent ARR-tillväxt och samtidigt uppnå lönsamhet inom ramen för vår befintliga finansiering.

Efter ett år av omvandling är Oneflow starkare än någonsin. Vi har en resilient affärsmodell, en differentierad produkt och en disciplinerad, högpresterande organisation. Jag är stolt över vad vi har uppnått under 2025 och har fullt förtroende för vår förmåga att skapa långsiktigt värde för kunder, medarbetare och aktieägare.

Say contract, think Oneflow!

Anders Hamnes

VD & grundare



Produktnyheter

Under detta kvartal levererade Oneflow nya, effektfulla funktioner i vår plattform och i våra integrationer som hjälper bolag att hantera avtal mer effektivt mellan team, system, och regioner. Uppdateringarna fokuserar på ökad kontroll, bättre systemanslutning och förbättrad synlighet för att hjälpa team att minska manuellt arbete och stödja skalbara processer.

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

Under kvartalet

Ökad kontroll, användbarhet och transparens i det dagliga avtalsarbetet

- Team kan nu lägga till flera **anpassade e-postdomäner** inom ett konto, vilket gör det enkelt att skicka avtal från rätt varumärke, region, eller affärsenhet. Detta säkerställer en konsekvent och professionell upplevelse i alla workspaces.
- Vi har gjort det enklare att hitta rätt **workspace** med förbättrad sökning och synlighet för delade workspaces, vilket sparar tid och minskar friktionen när man arbetar mellan olika team.
- Vi har förbättrat våra inställningar för **numrerade listor**, vilket ger användare mer kontroll över indrag som möjliggör renare, mer enhetliga avtalslayouter med mindre manuell justering.
- Kunder kan nu visa aktuella och tidigare **fakturer** i Oneflow, kontrollera fakturastatus och ladda ner PDF-filer direkt, vilket förenklar admin och förbättrar synligheten.

Djupare, mer tillförlitliga integrationer som håller dina system synkroniserade

- Vi har uppgraderat vår **Salesforce**-integration med stöd för flera valutor så du kan hantera prissättningen på ett korrekt sätt, en smidigare produktsynkronisering och fler förbättringar för en snabbare och tillförlitlig upplevelse.
- Kunder som använder **SuperOffice** on-premise kan nu dra nytta av integrationen, tillsammans med stöd för anpassade datafält, vilket ger större flexibilitet när du skapar skräddarsydda arbetsflöden.
- **Lime CRM**-användare kan nu automatisk synkronisera data tillbaka till Lime CRM så snart ett avtal har signerats, vilket säkerställer att deras CRM är uppdaterat med vad som överenskommits i avtalet.
- Du kan enkelt automatisera signeringsordningen med vår **Zapier**-connector, vilket ger struktur och kontroll över arbetsflöden med flera signatärer och tar ditt automatiseringsarbete ett steg längre.



Händelser efter perioden

Bättre kontroll och tydlighet i dina avtalsflöden

- **Pipedrive**-användare kan nu hantera rabatter direkt i avtalen, med en tvåvägssynkronisering som säkerställer att prisuppgifter förblir synkroniserade mellan systemen.
- Förbättrad synlighet när du lägger till nya **taggar** gör det enklare att upprätthålla ett strukturerat och konsekvent taggningssystem, vilket stödjer bättre ordning och rapportering.



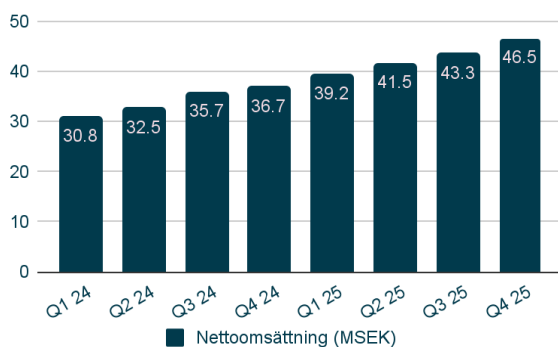
Oneflow i sammandrag

För definitioner av nyckeltal presenterade nedan, se sidorna 29-32.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under sista kvartalet uppgick till 46,5 MSEK (36,7), vilket motsvarar en tillväxt på 27 procent (29) jämfört med sista kvartalet föregående år.

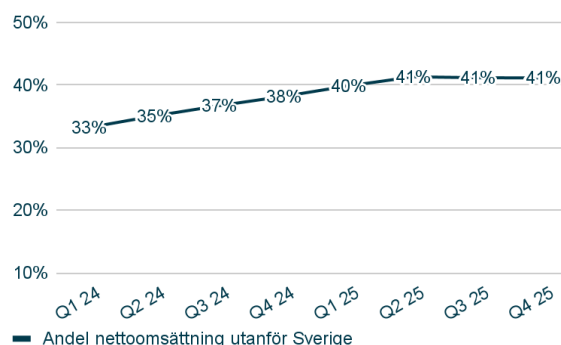
Nettoomsättningen under helåret 2025 uppgick till 170,5 MSEK (135,7), vilket motsvarar en tillväxt på 26 procent (36) jämfört med föregående år.



Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 98 procent (97) av nettoomsättningen under sista kvartalet och 98 procent (98) under helåret 2025. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

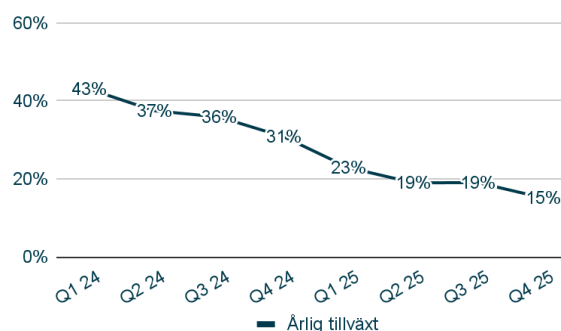
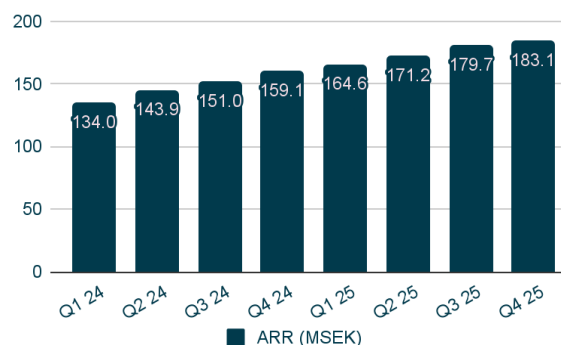
Andelen nettoomsättning utanför Sverige slutade under sista kvartalet på 41 procent (38) och 41 procent (36) under helåret 2025.

I nuläget har vi betalande användare i 45 (42) länder.

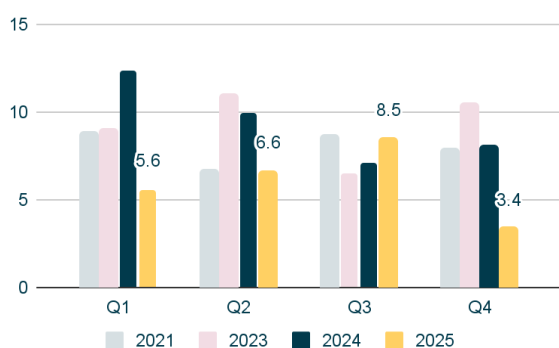
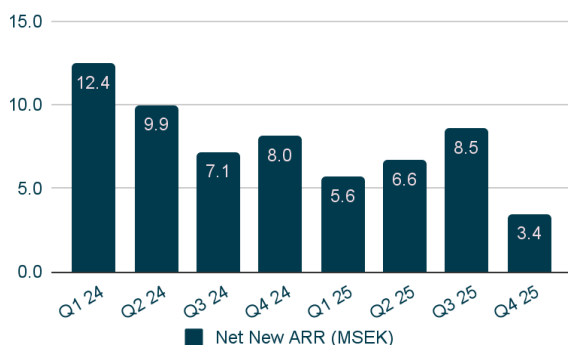


ARR

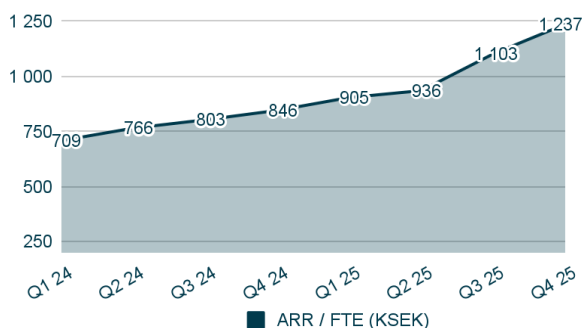
Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid periodens utgång till 183,1 MSEK (159,1), en tillväxt på 15 procent jämfört med föregående år. Valutaeffekter har sedan årets början haft en negativ påverkan på ARR med 5,6 MSEK.



Net New ARR slutade på 3,4 MSEK (8,0) under årets sista kvartal, en minskning med 58 procent jämfört med samma period föregående år. För helåret 2025 uppgick Net New ARR till 24,0 MSEK (37,4), en minskning med 36 procent jämfört med föregående år.

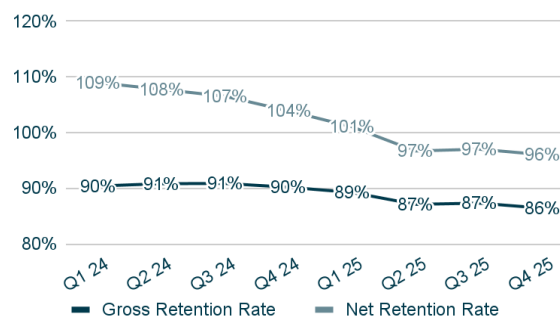


ARR per FTE (inkuderar teamet i Sri Lanka) uppgick vid kvartalets utgång till 1 237 KSEK (846), en tillväxt på 46 procent jämfört med samma period föregående år.



Revenue retention

Gross Retention Rate under årets sista kvartal uppgick till 86 procent (90) och 88 procent (91) för helåret 2025. Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.



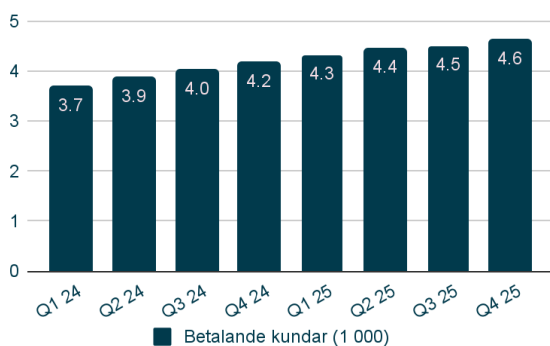
Net Retention Rate uppgick under årets sista kvartal på 96 procent (104) och 98 procent (107) för helåret 2025. Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

Under 2025 minskade både gross- och net retention jämfört med räkenskapsåret 2024. Utvecklingen återspeglar ett fortsatt högt kundbortfall, främst hänförlig till nedgraderingar hos befintliga kunder, i kombination med begränsad tillväxt från befintlig kundbas i ett fortsatt avvaktande marknadsklimat. Kundbortfallet översteg historiska genomsnittsnivåer, där mindre kunder stod för den större andelen, framför allt under årets andra hälft.

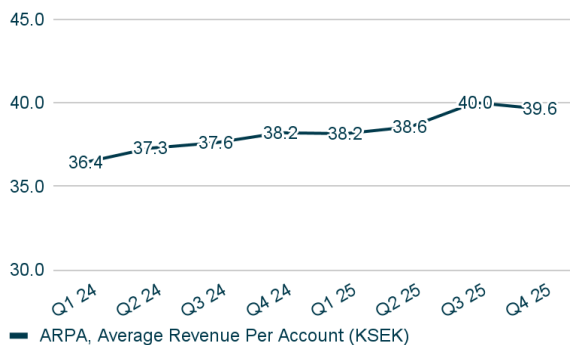
Kunder

Antalet betalande kunder uppgick till 4,6 tusen (4,2) vid årets utgång, en uppgång med 11 procent jämfört med föregående år.



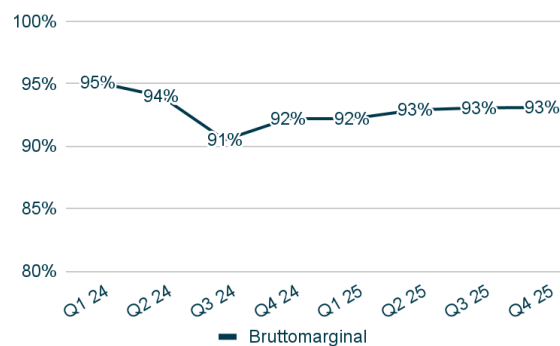


ARPA (Average Revenue Per Account, genomsnittlig intäkter per kund) för årets sista kvartal uppgick till 39,6 KSEK (38,2), en uppgång med 4 procent jämfört med föregående år. ARPA för helåret 2025 uppgick till 39,1 KSEK (37,4), en uppgång med 5 procent jämfört med föregående år.



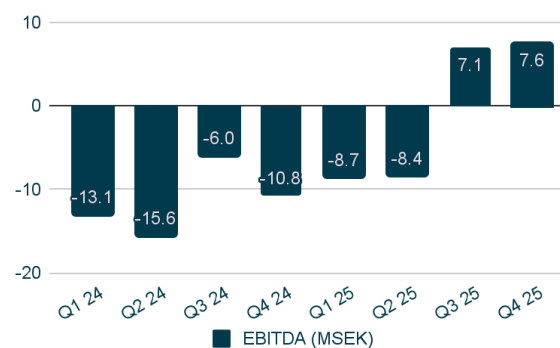
Bruttomarginal

Bruttomarginalen uppgick till 93 procent (92) under årets sista kvartal och 93 procent (93) under helåret. 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 2025 jämfört med föregående år.



EBITDA

EBITDA för sista kvartalet 2025 uppgick till 7,6 MSEK (-10,8), med en EBITDA-marginal på 16 procent (-30). EBITDA för helåret 2025 uppgick till -2,4 MSEK (-45,5), med en EBITDA-marginal på -1 procent (-34).



Under årets sista kvartal uppgick posten Övriga kostnader till -14,6 MSEK (-16,4), varav -3,3 MSEK (-2,9) avsåg kostnader för sålda tjänster. Under helåret 2025 uppgick övriga kostnader till -60,2 MSEK (-62,1), varav -12,2 MSEK (-9,6) avsåg kostnad för sålda tjänster.

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

Försäljningsprovisionerna har under helåret 2025 ökat med 2,3 MSEK jämfört med föregående år, till -8,8 MSEK (-6,5). Detta



beror främst på att flera nya strategiska partnerskap har etablerats under året.

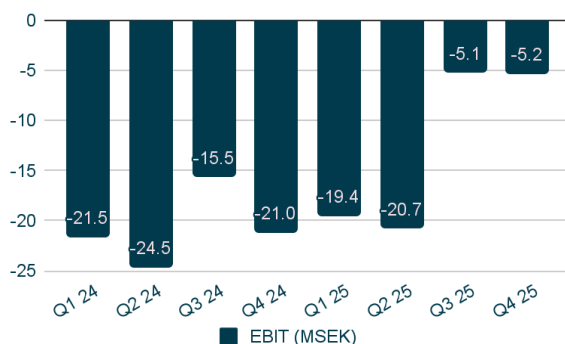
Övriga kostnader (MSEK)	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Kostnader för sålda tjänster	-3,3	-2,9	-12,2	-9,6
Externa tjänster och programvara	-5,0	-5,8	-20,8	-22,4
Övriga kostnader	-6,3	-7,7	-27,2	-30,1
Summa	-14,6	-16,4	-60,2	-62,1

Den positiva utvecklingen av EBITDA under året kan huvudsakligen hänföras till fortsatt intäktsstillväxt i kombination med en stabiliserad kostnadsstruktur, vilket sammantaget har resulterat i en tydlig förbättring av EBITDA för helåret 2025 jämfört med föregående år.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet för årets sista kvartal uppgick till -5,2 MSEK (-21,0), med en rörelsemarginal på -11 procent (-57).

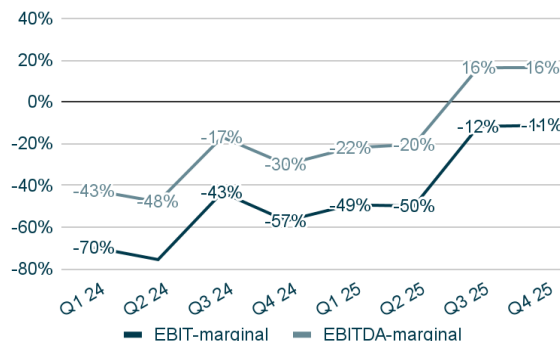
Rörelseresultatet för helåret 2025 uppgick till -50,4 MSEK (-82,6), med en rörelsemarginal på -30 procent (-61).



Med målet att bli en global kunskapsledare inom digital avtalshantering fortsätter bolaget att prioritera produktutveckling. Ökade investeringar i egen utveckling har därför inneburit att avskrivningarna har ökat under sista kvartalet 2025 jämfört med motsvarande kvartal föregående år.



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



Kassaflöde och investeringar

Under årets sista kvartal uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till 6,2 MSEK (-11,3). Under helåret 2025 uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till -0,7 MSEK (-27,5).

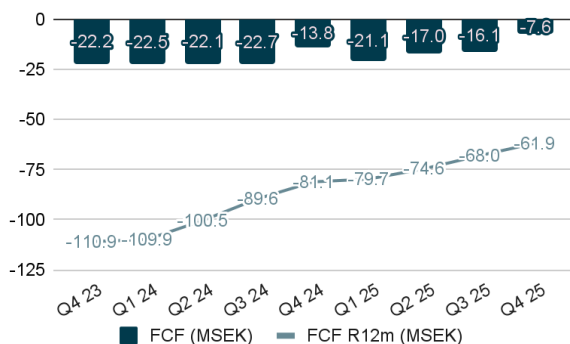
Under sista kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,3 MSEK (-0,3), exklusive nyttjanderättstillgångar. Under helåret 2025 uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -1,1 MSEK (-1,1), exklusive nyttjanderättstillgångar.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under årets sista kvartal till -11,4 MSEK (-11,6) och -52,2 MSEK (-50,9) under helåret 2025.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.

Investeringar i finansiella anläggningstillgångar uppgick till 0,0 MSEK (-0,2) för sista kvartalet 2025 och -0,3 MSEK (-0,3) under helåret 2025.

Under sista kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -10,3 MSEK (-8,2) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -2,2 MSEK (-1,6). Under helåret 2025 uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -38,2 MSEK (-29,8) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till 1,8 MSEK (-6,3).



Eget kapital och skulder

Koncernens eget kapital uppgick till 95,3 MSEK (147,2) vid utgången 2025.

Under sista kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -2,2 MSEK (88,3) och -7,8 MSEK (84,0) för helåret 2025 och avsåg amortering av leaseskulder och inbetalning av optionspremier under året.

Likvida medel uppgick till 43,3 MSEK (105,3) vid årets utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -30,5 MSEK (-98,4).

Oneflow AB:s aktie

Oneflow AB är noterat på Nasdaq First North Premier Growth Market, och handlas under tickern "ONEF". Det totala antalet aktier vid periodens slut uppgick till 28 391 978. Bolaget äger inga av sina egna aktier.

För Ägarstruktur, se Oneflows hemsida.

Finansiella mål

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

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

Utdelningspolicy

Styrelsen i Oneflow har inte för avsikt att föreslå någon utdelning under en överskådlig framtid utan strävar istället efter att återinvestera kassaflödet i tillväxtinitiativ.

Medarbetare

Koncernen hade 127 anställda (164) vid utgången av 2025. Medelantal anställda uppgick under 2025 till 147 (161). Utöver det hade bolaget ett team av 21 utvecklare (25) i Sri Lanka vid utgången av 2025. Utifrån ett juridiskt perspektiv är de konsulter. Däremot betraktas de och behandlas som vanliga medarbetare hos Oneflow och modellen med konsulter är till för att underlätta administrationen.

Moderbolaget

Verksamheten i Sverige bedrivs i moderbolaget Oneflow AB. Per 31 december 2025 äger Oneflow AB 100 procent av aktierna i samtliga dotterbolag.

Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det sista kvartalet 2025 till -5,7 MSEK (-21,6) och -52,4 MSEK (-84,9) för helåret 2025.



Likvida medel uppgick till 39,9 MSEK (104,3).

Per den 31 december 2025 inkluderar bundet eget kapital fond för utvecklingskostnader om 122,6 MSEK (108,7).

Övriga händelser under rapportperioden

Inga väsentliga händelser har ägt rum under rapportperioden.

Övriga händelser efter rapportperioden

Inga väsentliga händelser har ägt rum efter rapportperioden.

Framåtriktad information

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

Finansiell kalender

- 8 maj 2026: Delårsrapport Kv1 2026
- 8 maj 2026: Bolagsstämma
- 14 augusti 2026: Delårsrapport Kv2 2026
- 6 november 2026: Delårsrapport Kv3 2026
- 12 februari 2027: Bokslutkommuniké 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, 13 februari 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 varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisorer.

Denna delårsrapport har publicerats både på engelska och svenska.



Koncernens nyckeltal

	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Finansiella nyckeltal				
Nettoomsättning (MSEK)	46,5	36,7	170,5	135,7
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	-5,2	-21,0	-50,4	-82,6
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	-11,3	-57,3	-29,6	-60,9
Resultat per aktie, före utspädning	-0,20	-0,73	-1,82	-3,09
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,20	-0,73	-1,82	-3,09
Alternativa finansiella nyckeltal				
Nettoomsättningstillväxt (%)	26,6	29,2	25,6	36,1
Bruttoresultat (MSEK)	43,2	33,8	158,2	126,1
Bruttomarginal (%)	93,0	92,2	92,8	92,9
EBITDA (MSEK)	7,6	-10,8	-2,4	-45,5
EBITDA-marginal (%)	16,4	-29,6	-1,4	-33,6
Alternativa operationella nyckeltal				
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK) ⁽¹⁾	183,1	159,1	183,1	159,1
ARR tillväxt (%) ⁽¹⁾	15,1	30,8	15,1	30,8
ARR / Nettoomsättning (%) ⁽¹⁾	107,4	117,2	107,4	117,2
ARR / FTE (KSEK) ^{(1) (2)}	1 237	846	1 237	846
NNARR, Net New ARR (MSEK) ⁽¹⁾	3,4	8,0	24,0	37,4
Repetitiva intäkter	45,7	35,5	167,7	132,9
Betalande kunder (i tusental)	4,6	4,2	4,6	4,2
ARPA, Average Revenue Per Account (KSEK) ⁽³⁾	39,6	38,2	39,1	37,4
GRR, Gross Retention Rate (%) ⁽³⁾	86,4	90,2	87,5	90,5
NRR, Net Retention Rate (%) ⁽³⁾	96,0	103,9	97,7	106,8
Medelantal anställda (RTM)	128	158	147	161
Antal anställda vid periodens slut	127	164	127	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	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Nettoomsättning	4	46 452	36 695	170 495	135 691
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 261	9 914	41 975	39 337
Övriga intäkter		53	- 6	108	44
Summa rörelsens intäkter		55 765	46 603	212 577	175 072
<i>Rörelsens kostnader</i>					
Ersättningar till anställda		-33 568	-41 032	-154 761	-158 530
Avskrivningar	7	-12 846	-10 191	-47 984	-37 052
Övriga kostnader		-14 580	-16 419	-60 225	-62 090
Summa rörelsens kostnader		-60 993	-67 642	-262 969	-257 672
Rörelseresultat		-5 228	-21 039	-50 392	-82 600
Finansiella poster		- 143	422	- 192	857
Resultat efter finansiella poster		-5 371	-20 616	-50 584	-81 743
Skatt på årets resultat		- 75	- 51	- 516	- 218
Periodens resultat		-5 446	-20 668	-51 100	-81 961
Resultat hänförligt till:					
Moderföretagets aktieägare		-5 446	-20 668	-51 100	-81 961
		-5 446	-20 668	-51 100	-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		-0,20	-0,73	-1,82	-3,09
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		-0,20	-0,73	-1,82	-3,09



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Årets resultat		-5 446	-20 668	-51 100	-81 961
Poster som kan återföras till resultaträkningen:					
Omräkningsdifferenser		- 132	74	- 414	15
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		- 132	74	- 414	15
Årets totalresultat		-5 578	-20 594	-51 514	-81 946
Årets totalresultat hänförligt till:					
Moderföretagets aktieägare		-5 578	-20 594	-51 514	-81 946



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2025	2024
TILLGÅNGAR			
Balanserade utvecklingsutgifter	7	122 640	108 650
Nyttjanderättstillgångar		15 599	10 143
Materiella anläggningstillgångar		2 069	2 528
Andelar i intresseföretag		-	-
Övriga finansiella anläggningstillgångar		2 083	2 690
Summa anläggningstillgångar		142 392	124 012
Kundfordringar		32 663	27 137
Avtalstillgångar		690	414
Skattefordringar		2 244	1 371
Övriga kortfristiga fordringar		1 190	1 253
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		10 332	11 095
Likvida medel		43 345	105 263
Summa omsättningstillgångar		90 463	146 533
Summa tillgångar		232 855	270 545
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		95 295	147 161
Summa eget kapital		95 295	147 161
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Långfristiga leasingskulder		6 201	3 522
Uppskjutna skatteskulder		133	110
Summa långfristiga skulder		6 334	3 633
Kortfristiga skulder			
Kortfristiga leasingskulder		8 755	6 000
Leverantörsskulder		7 238	10 322
Avtalsskulder		93 205	79 726
Övriga kortfristiga skulder		12 677	13 829
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		9 353	9 874
Summa kortfristiga skulder		131 227	119 751
Summa eget kapital och skulder		232 855	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	443 907	-297 596	147 161
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					
Nyemission		-	-	-	-
Kostnader för nyemission		-	-	-	-
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
Ingående balanser per 1 januari 2024		756	351 817	-215 650	136 923
Periodens resultat				-81 961	-81 961
Övrigt totalresultat för perioden				15	15
Summa totalresultat		756	351 817	-297 596	54 977
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Nyemission		77	89 954	-	90 031
Kostnader för nyemission		-	-2 296	-	-2 296
Aktierelaterad ersättning		-	2 487	-	2 487
Inlösen av optioner		17	-	-	17
Teckningsoptioner	5	-	1 945	-	1 945
Summa transaktioner med aktieägare		94	92 090	-	92 184
Utgående balans per 31 december 2024		850	443 907	-297 596	147 161



Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

(KSEK)	Not	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		-5 227	-15 514	-50 392	-82 600
Ej kassaflödespåverkade poster		11 431	9 758	47 745	39 544
Erhållen ränta		334	19	1 082	1 588
Betald ränta		-229	-201	-1 059	-893
Betalda inkomstskatter		-363	-404	-2 530	-1 898
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		5 946	-6 342	-5 154	-44 259
Förändring kundfordringar		-4 986	-5 592	-5 195	-2 578
Förändring av övriga kortfristiga rörelsefordringar		-2 957	1 343	-337	-348
Förändring leverantörsskulder		3 197	-1 637	-3 084	2 148
Förändring övriga kortfristiga rörelseskulder		5 047	934	13 081	17 585
Summa förändring av rörelsekapital		301	-4 952	4 465	16 807
Kassaflöde från den löpande verksamheten		6 247	-11 294	-689	-27 452
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		-11 446	-11 641	-52 183	-50 933
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		-264	-297	-1 104	-1 094
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		-	-216	-342	-260
Avyttring finansiella anläggningstillgångar		-	308	395	308
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		17	-	82	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-11 693	-11 846	-53 152	-51 979
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
Nyemission		-	90 030	2	90 032
Kostnader för nyemission		-	-2 297	-	-2 297
Inbet av optionspremier		-	1 945	321	1 962
Amortering av leaseskulder		-2 168	-1 382	-8 132	-5 665
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-2 168	88 296	-7 809	84 032
Summa kassaflöde		-7 614	65 156	-61 650	4 601
Minskning/ökning av likvida medel					
Likvida medel vid periodens början		51 078	53 951	105 263	100 603
Kursdifferens i likvida medel		-119	-72	-268	59
Likvida medel vid årets slut		43 345	119 035	43 345	105 263



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Nettoomsättning	4	46 452	36 695	170 495	135 679
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 261	9 914	41 975	39 337
Övriga intäkter		53	-1	108	40
Summa rörelsens intäkter		55 765	46 608	212 577	175 056
<i>Rörelsens kostnader</i>					
Kostnad för ersättningar till anställda		-28 122	-32 966	-130 039	-129 393
Avskrivningar		-10 599	-8 560	-39 468	-31 129
Övriga kostnader		-22 752	-26 720	-95 517	-99 475
Summa rörelsens kostnader		-61 473	-68 246	-265 024	-259 998
Rörelseresultat		-5 708	-21 638	-52 447	-84 942
Finansiella poster		79	613	795	1 694
Resultat efter finansiella poster		-5 628	-21 025	-51 651	-83 248
Resultat före skatt		-5 628	-21 025	-51 651	-83 248
Inkomstskatt		-25	-10	-88	-61
Årets resultat		-5 654	-21 035	-51 740	-83 309

Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Periodens resultat		-5 654	-21 035	-51 740	-83 309
Övrigt totalresultat					
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-	-	-	-
Periodens totalresultat		-5 654	-21 035	-51 740	-83 309
Periodens totalresultat hänförligt till:					
Moderbolagets aktieägare		-5 654	-21 035	-51 740	-83 309



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	2025	2024
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella tillgångar	7	122 640	108 650
Materiella anläggningstillgångar		1 740	2 106
Andelar i dotterföretag		45	45
Andelar i intresseföretag		0	-
Övriga finansiella anläggningstillgångar		539	1 169
Summa anläggningstillgångar		124 964	111 970
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar		32 663	27 137
Fordringar koncernföretag		2 508	-
Skattefordringar		2 403	1 427
Övriga kortfristiga fordringar		760	886
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		10 875	11 117
Likvida medel		39 916	104 279
Summa omsättningstillgångar		89 126	144 846
Summa tillgångar		214 091	256 816
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital		92 223	144 359
Summa eget kapital		92 223	144 359
SKULDER			
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		6 625	10 073
Skulder koncernföretag		2 288	2 616
Övriga skulder		12 679	12 679
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		100 276	87 088
Summa kortfristiga skulder		121 868	112 456
Summa eget kapital och skulder		214 091	256 816



Noter

1. Allmän information

Oneflow AB (publ) (moderbolaget) och dess dotterbolag (sammanslaget koncernen) är ett mjukvarubolag som utvecklar, säljer och implementerar användarvänliga digitala system för avtalshantering.

Koncernen har försäljningskontor i Sverige, Norge, Finland, Storbritannien, Nederländerna, Frankrike och USA där Oneflow AB genom sina helägda dotterbolag och filial samt genom sitt intressebolag primärt utgör den rörelsedrivande verksamheten.

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

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

2. Redovisningsprinciper

Oneflow upprättar sin koncernredovisning enligt International Financial Reporting Standards (IFRS). Delårsrapporten har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. IFRS 18, som avser presentation och upplysningar i de finansiella rapporterna, har publicerats och träder i kraft den 1 januari 2027. Standarderna har ännu inte antagits av EU. Nyheter i redovisningsstandarder som trätt i kraft den 1 januari 2024 har inte haft någon väsentlig påverkan på koncernens redovisning per den 31 december 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 helåret uppgick till -51,1 MSEK (-82,0). 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 året genomfördes en omstrukturering av delar av organisationen i syfte att öka effektiviteten och stärka kassaflödet.

Omorganisationen innebar 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 kommande år 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 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)	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Koncern				
Abonnemangsintäkter	45 690	35 508	167 671	132 880
Engångsintäkter	762	1 187	2 824	2 810
Summa	46 452	36 695	170 495	135 691
Moderbolag				
Abonnemangsintäkter	45 690	35 508	167 671	132 880
Engångsintäkter	762	1 187	2 824	2 799
Summa	46 452	36 695	170 495	135 679

Intäkter Sverige och övriga länder

(KSEK)	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Koncern				
Sverige	27 353	22 688	100 797	86 964
Norge	6 225	4 697	23 563	16 886
Finland	4 744	3 565	17 242	12 330
Övriga länder	8 130	5 744	28 893	19 511
Summa	46 452	36 695	170 495	135 691
Moderbolag				
Sverige	27 353	22 688	100 797	86 964
Norge	6 225	4 697	23 563	16 875
Finland	4 744	3 565	17 242	12 330
Övriga länder	8 130	5 744	28 893	19 510
Summa	46 452	36 695	170 495	135 679



Kontraktsbalanser

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

(KSEK)	2025	2024
Koncern		
Avtalstillgångar	690	414
Avtalsskulder	93 205	79 726
Moderbolag		
Avtalstillgångar	690	414
Avtalsskulder	93 205	79 726

Avtalstillgångar hänför sig i första hand till koncernens rätt till ersättning för utfört men ej fakturerat arbete vid balansdagen utförda tjänster. Det finns inga nedskrivningar i avtalstillgångar per 31 december 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 79,7 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början har under 2025 redovisats som intäkt samt de 93,2 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 31 december 2025 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månaders period med start den 1 januari 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	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-5 578	-20 594	-51 514	-81 946
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 391 978	28 336 978	28 378 416	26 511 876
Resultat per aktie, SEK	-0,20	-0,73	-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	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-5 578	-26 420	-51 514	-81 946
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 391 978	25 217 528	28 378 416	26 511 876
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,20	-1,05	-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. Totalt har 45 000 teckningsoptioner tilldelats anställda i bolaget per 31 december, 2025.

Under årets andra kvartal har 11 000 optioner från tidigare incitamentsprogram, beskrivna i bolagets årsredovisning för 2024, lösts in mot aktier. Totalt antal utgivna aktier var 28 391 978 vid periodens slut.

Förutsatt att alla teckningsoptioner för alla utestående incitamentsprogram utnyttjas för att teckna aktier, kommer detta att resultera i en ökning av antalet aktier med totalt 375 458, vilket motsvarar en potentiell utspädning om 1,31 procent av aktier och röster.

6. Transaktioner med närstående

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

Utöver detta har inga väsentliga transaktioner med närstående parter skett under året som materiellt påverkat koncernens resultat eller ställning.

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





7. Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar består av balanserade utvecklingskostnader. Immateriella anläggningstillgångar per den 31 december 2025 uppgick till 122,6 MSEK (108,7). 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 18 procent (31) per år. Den lägre prognostiserade omsättningstillväxten återspeglar rådande osäkerheten på marknaden. Den uppdaterade prognosen visar därav en lägre tillväxttakt, men behåller en fortsatt stark långsiktig tillväxtpotential.

Kassaflöden bortom 7-årsperioden extrapoleras med en årlig tillväxttakt om 2 procent (2). Tillväxttakten överstiger inte den långfristiga tillväxttakten för marknaden där koncernen verkar. Prognostiserade rörelsemarginalen år 7 uppgår till 25 procent (26). Den högre prognostiserade rörelsemarginalen drivs främst av effektiviseringsåtgärder, förbättrad kostnadskontroll och en ökad andel intäkter från mer lönsamma affärsområden.

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

Tillväxt och marginal

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

Diskonteringsfaktor

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



Känslighetsanalys

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

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

(KSEK)	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Koncernen 1)				
På balansdagen				
Anskaffningsvärde	251 281	199 098	251 281	199 098
Akkumulerade avskrivningar	-128 640	-90 448	-128 640	-90 448
Utgående redovisat värde	122 640	108 650	122 640	108 650
Ingående redovisat värde	121 498	104 190	108 650	87 485
Aktiverat arbete / inköp	11 446	12 674	52 183	50 933
Avskrivningar	-10 303	-8 214	-38 192	-29 768
Redovisat värde	122 640	108 650	122 640	108 650

1) Koncernen och Moderbolaget är samma

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

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



Avstämningstabeller för alternativa finansiella nyckeltal

Avstämning nettoomsättningstillväxt (KSEK)	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Nettoomsättning föregående period	36 695	28 404	135 691	99 666
Nettoomsättning nuvarande period	46 452	36 695	170 495	135 691
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	26,59	29,20	25,65	36,15

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Nettoomsättning period	46 452	36 695	170 495	135 691
Kostnad för sålda tjänster	-3 259	-2 866	-12 245	-9 626
Bruttoresultat	43 193	33 829	158 250	126 065
Bruttomarginal (%)	92,98	92,20	92,82	92,91

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q4 2025	Q4 2024	2025	2024
Nettoomsättning	46 452	36 695	170 495	135 691
Rörelseresultat	-5 228	-21 039	-50 392	-82 600
Avskrivningar	12 846	10 191	47 984	37 052
EBITDA	7 618	-10 848	-2 408	-45 549
EBITDA-marginal (%)	16,40	-29,60	-1,41	-33,57



Definitioner av alternativa operationella nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Syfte
Annualized recurring revenue (ARR)	ARR definieras som 12-månaders värdet av återkommande intäkter, beräknat utifrån det fulla kontraktsvärdet från fakturans startdatum till kontraktets slutdatum.	ARR är ett mått på de intäkter som förväntas vara repetitiva under de kommande 12 månaderna och underlättar jämförelse med andra företag inom branschen.
Tillväxt i ARR, % (YoY)	Årlig tillväxt i ARR beräknad i förhållande till föregående år, uttryckt i procent.	Bolaget bedömer att nyckeltalet är relevant då det möjliggör för jämförelser av tillväxttakt mellan olika perioder.
ARR/Nettoomsättning, %	ARR per den sista dagen av en tolv månadersperiod i förhållande till nettoomsättningen under motsvarande period.	Måttet indikerar hur stor andel av Bolagets nettoomsättning som är återkommande i slutet av perioden, uttryckt i procent.
Net New ARR (NNARR)	Nettoförändringen av ARR mellan två perioder.	NNARR visar på tillväxten av ARR mellan olika perioder.
ARR/FTE	ARR per heltidsanställd. Definierat som ARR dividerat med antal heltidsanställda	Mäter Bolagets effektivitet och produktivitet i att generera intäkter från sina anställda.
Average 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.



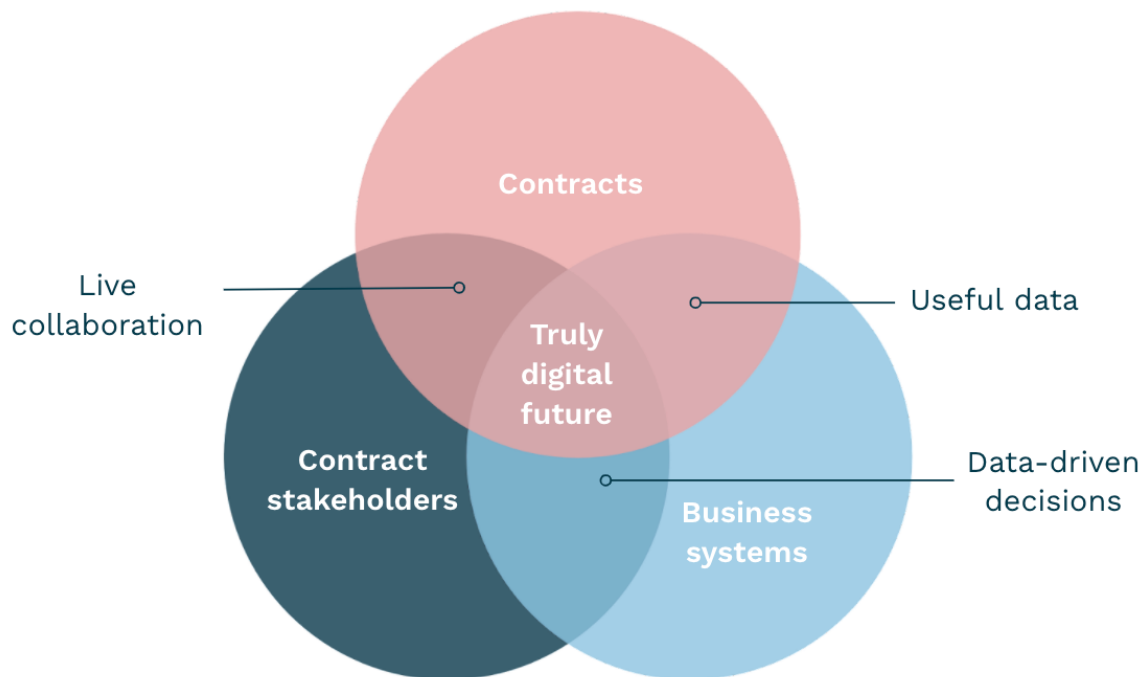
Oneflow i korthet

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.

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.

8 maj 2026	Delårsrapport Kv1 2026
8 maj 2026	Bolagsstämma
14 augusti 2026	Delårsrapport Kv2 2026
6 november 2026	Delårsrapport Kv3 2026
12 februari 2027	Bokslutskommuniké 2026
5 maj 2027	Delårsrapport Kv1 2027
5 maj 2027	Bolagsstämma

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

