

onflow[®]

Delårsrapport

Januari–mars 2026



Perioden i sammandrag

Januari-mars 2026

- Nettoomsättningen ökade med 22 procent till 47,7 MSEK (39,2). Andelen av nettoomsättningen utanför Sverige ökade till 44 procent (40) med betalande användare i 44 länder.
- Rörelseresultat, EBIT uppgick till -5,6 MSEK (-19,4), motsvarande en rörelsemarginal om -12 procent (-49).
- EBITDA uppgick till 7,6 MSEK (-8,7), motsvarande en EBITDA marginal om 16 procent (-22).
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -5,8 MSEK (-19,2).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,20 SEK (-0,69) och efter utspädning till -0,20 SEK (-0,69).
- Total ARR YoY ökade med 18 procent till 194,2 MSEK (164,6). Net New ARR för årets första kvartal uppgick till 11,1 MSEK (5,6).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 21,9 MSEK (-4,1).
- Totala likvida medel uppgick till 50,9 MSEK (84,3).



(MSEK)	Q1 26	Q4 25	Q3 25	Q2 25	Q1 25	Q4 24	Q3 24	Q2 24	Q1 24	Q4 23	Q3 23	Q2 23
Nettoomsättning	47,7	46,5	43,3	41,5	39,2	36,7	35,7	32,5	30,8	28,4	25,6	23,9
Nettoomsättningstillväxt (%)	21,6	26,6	21,3	27,7	27,4	29,2	39,6	35,7	41,6	39,5	44,0	45,5
Repetitiva intäkter	47,1	45,7	42,5	40,9	38,6	35,5	35,1	32,0	30,3	27,2	24,8	23,1
Bruttomarginal (%)	92,5	93,0	93,1	92,9	92,2	92,2	90,5	94,0	95,1	93,7	93,5	93,6
EBITDA	7,6	7,6	7,1	-8,4	-8,7	-10,8	-6,0	-15,6	-13,1	-18,1	-15,2	-18,5
EBITDA-marginal (%)	16,0	16,4	16,3	-20,4	-22,1	-29,6	-16,9	-47,9	-42,5	-63,6	-59,5	-77,2
Rörelseresultat	-5,6	-5,2	-5,1	-20,7	-19,4	-21,0	-15,5	-24,5	-21,5	-26,5	-22,7	-25,4
Rörelsemarginal (%)	-11,7	-11,3	-11,8	-49,9	-49,4	-57,3	-43,4	-75,6	-69,8	-93,2	-88,9	-105,9
ARR, Annual Recurring Revenue (1)	194,2	183,1	179,7	171,2	164,6	159,1	151,0	143,9	134,0	121,6	111,2	104,7
ARR tillväxt (%) (1)	17,9	15,1	19,0	19,0	22,9	30,8	35,9	37,5	43,0	43,0	44,0	52,8
NNARR, Net New ARR (1)	11,1	3,4	8,5	6,6	5,6	8,0	7,1	9,9	12,4	10,4	6,5	11,0

(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 28-30.



Kommentar från VD:n

Positivt kassaflöde



Det första kvartalet 2026 markerar en viktig milstolpe i Oneflows resa. Vi levererade ett positivt kassaflöde för första gången. Kassaflödet för kvartalet uppgick till 7,4 MSEK, jämfört med -21,1 MSEK under samma kvartal föregående år. Detta är ett tydligt bevis på att vår strategiska omställning under de senaste åren – med fokus på effektivitet, skalbarhet och disciplinerat genomförande – ger resultat.

Den underliggande utvecklingen i verksamheten är fortsatt stark. ARR ökade med 18 % jämfört med föregående år (16 % exklusive valutaeffekter), upp från 15 % i föregående kvartal. Vid kvartalets slut uppgick ARR till 194,2 MSEK. Net New ARR ökade med 98 % jämfört med samma kvartal i fjol och uppgick till 11,1 MSEK. Därtill har vi tecknat avtal motsvarande 5,1 MSEK som kommer att omvandlas till ARR i kommande perioder.

Gross Revenue Retention uppgick under det första kvartalet till 87 % (89 %) och Net Revenue Retention till 97 % (101 %). Vi såg en sekventiell förbättring av båda nyckeltalen jämfört med slutet av förra året, och vi förväntar oss att denna positiva trend fortsätter gradvis under kommande kvartal. Retention är fortsatt ett prioriterat område, och de åtgärder vi har vidtagit inom produkt, positionering och go-to-market börjar ge resultat.

EBITDA-marginalen har varit positiv de senaste tre kvartalen och uppgick under året första kvartal till 16 %, jämfört med -22 % ett år tidigare. Eftersom vår huvudsakliga kostnadsbas består av personalkostnader är ARR per anställd (FTE) en central indikator på vår väg mot lönsamhet. ARR per FTE uppgick under årets första kvartal till 1 348 TSEK, en ökning med 49 % jämfört med samma period föregående år. Detta speglar vår förmåga att skapa mer värde med färre resurser, utan att kompromissa med produktutveckling eller kundfokus.

Vår långsiktiga ambition ligger fast: att överstiga 30 % ARR-tillväxt samtidigt som vi uppnår lönsamhet inom ramen för befintlig finansiering. På kort sikt är vår främsta prioritet att nå uthållig lönsamhet. När detta har uppnåtts kommer vi gradvis att åter accelerera tillväxten, samtidigt som vi fortsätter att förbättra lönsamheten och upprätthålla stark finansiell disciplin.

Oneflow använder AI-verktyg i stor utsträckning, både internt för att förbättra hur vi bygger och driver vår verksamhet, och externt för att leverera kraftfulla AI-drivna funktioner till våra kunder. Vi ser inte AI som ett hot – tvärtom. Det representerar den största möjligheten vi har stött på sedan bolaget grundades. Vi investerar kraftigt och kommer att fortsätta accelerera våra satsningar. AI markerar början på nästa fas inom SaaS – det vi ser som SaaS 2.0.

Say contract, think Oneflow!

Anders Hamnes

VD & grundare



Produktnyheter

Under detta kvartal levererade Oneflow utökade funktioner i både plattformen och viktiga integrationer – från stöd för flera valutor och AI-driven datautvinning till djupare kopplingar mot HubSpot, Salesforce och HR-system. De här uppdateringarna ger team mer kontroll, större flexibilitet och smidigare arbetsflöden genom hela avtalets livscykel.

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

Under kvartalet

Mer kontroll, bättre användbarhet och ökad transparens i det dagliga avtalsarbetet

- Vi har gjort det enklare att hitta avtal baserat på vad som faktiskt finns i dem, inte bara utifrån titel eller fält. **Sök i dina avtal** med filter för exakt matchning på titel, deltagare, produkter, innehåll och datafält.
- Vi har designat om **Dokumentfliken** för att ge användare en tydligare bild av viktiga avtalsdatum, signeringsperioder, förnyelsedatum, uppsägningsdatum och enklare filtrering.
- Vid import av PDF:er eller användning av mallar kan användare nu använda **AI Extract** för att extrahera viktig data, som löptid, parter och signeringsdatum, efter import.
- Team kan nu hantera avtalsvärden i **44 valutor**, vilket gör det enklare att arbeta över flera marknader utan att begränsas av workspace eller account branding.
- Vi har lagt till en ny **bildsektion**, som gör att användare kan infoga bilder i avtal med alternativ för textöverlägg, fullbreddsvisning och justering.
- Användare kan nu **välja vad som ska inkluderas vid export**: PDF:er, bilagor eller AI-insikter – vilket ger mer kontroll över resultatet.
- Det går nu att ange om priser i produkttabeller **inkluderar eller exkluderar moms**, anpassa momsetiketter och sätta satser per kolumn, vilket löser en vanlig utmaning kring korrekt prissättning.

Djupare, mer tillförlitliga integrationer som håller dina system synkroniserade

- Vi har lanserat en integration med **Flex HRM, ett ledande nordiskt HR-system för större företag**. Hämta anställdas uppgifter till dina Oneflow-avtal, synka uppdateringar tillbaka när avtal signeras och spara avtal i Flex HRM som PDF:er märkta som väntande eller signerade.
- Med utökad **HubSpot**-automation kan du skapa avtal från fler objekt och automatisera tvåvägssynk mellan HubSpot och Oneflow med Workflows, så att data hålls uppdaterad i båda plattformarna.



- **Salesforce**-användare kan nu automatiskt skicka uppdateringar till sina Oneflow-dokument. Vi har också lagt till stöd för översättning så att globala team får dokument på sitt eget språk utan extra konfiguration. Särskilt användbart för team som arbetar över flera länder.
- **Upsales**-användare kan nu applicera rabatt på affärsnivå som synkas korrekt till Oneflow-avtal.

Händelser efter perioden

Bättre kontroll och tydlighet i dina avtalsflöden

- Användare kan nu anpassa **AI-sammanfattningar** och välja språk och format samt plocka ut specifika detaljer som datum och finansiella villkor – för att snabbt få en överblick över avtal utan att läsa dem i sin helhet.
- Vi har utökat **HubSpot Workflows**. Du kan nu hämta förändringar från Oneflow tillbaka till HubSpot (inte bara skicka), vilket håller poster synkroniserade med avtalsdata i realtid

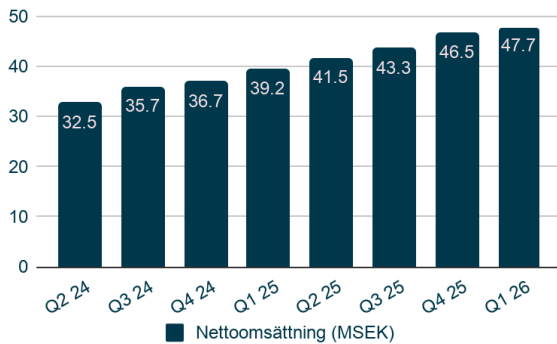


Oneflow i sammandrag

För definitioner av nyckeltal presenterade nedan, se sidorna 28-30.

Nettoomsättning

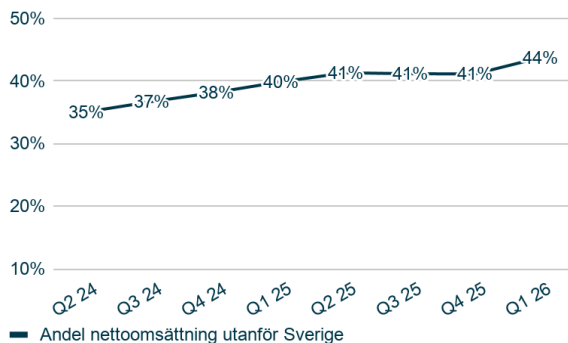
Nettoomsättningen under årets första kvartal uppgick till 47,7 MSEK (39,2), vilket motsvarar en tillväxt på 22 procent (27) jämfört med första kvartalet föregående år.



Återkommande intäkter hänförliga till programvara stod för 99 procent (98) av nettoomsättningen under årets första kvartal. Övriga intäkter utgörs av professionella tjänster.

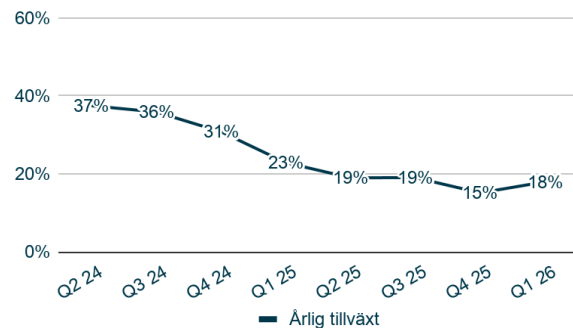
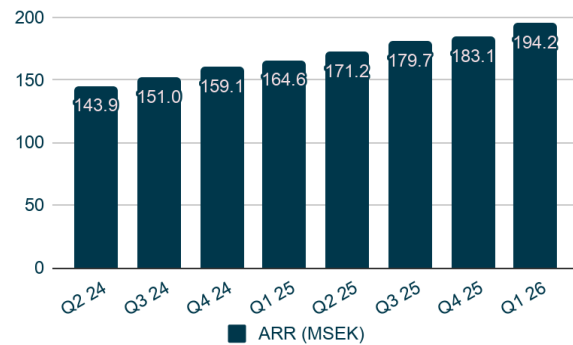
Andelen nettoomsättning utanför Sverige slutade under första kvartalet på 44 procent (40).

I nuläget har vi betalande användare i 44 (40) länder.



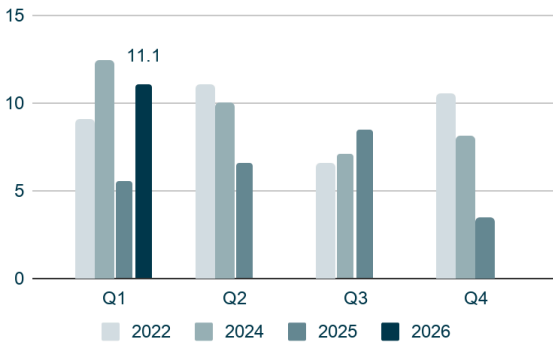
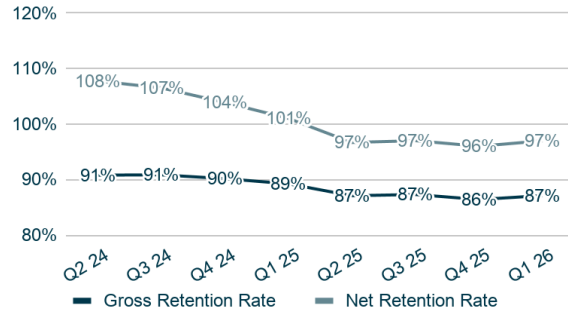
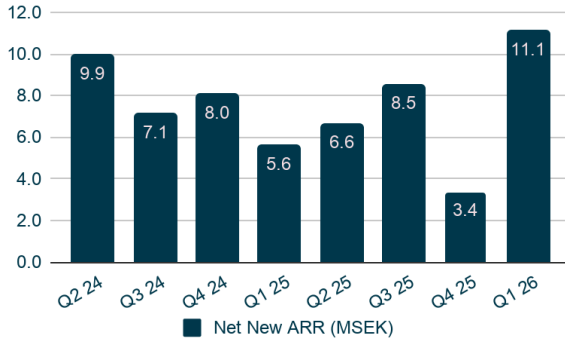
ARR

Total ARR (Annual Recurring Revenue, årligen återkommande intäkter) uppgick vid periodens utgång till 194,2 MSEK (164,6), en tillväxt på 18 procent jämfört med föregående år. Valutaeffekter har sedan årets början haft en positiv påverkan på ARR med 2,5 MSEK.



Net New ARR slutade på 11,1 MSEK (5,6) under årets första kvartal, en ökning med 98 procent jämfört med samma period föregående år.



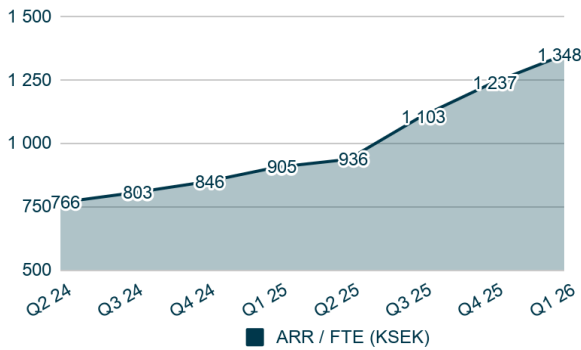
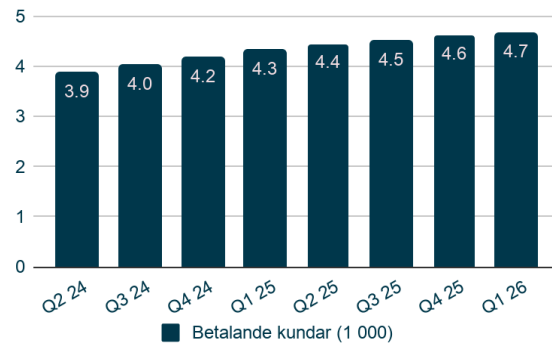


Net Retention Rate uppgick under årets första kvartal på 97 procent (101). Net Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgraderingar, samt utökad försäljning.

Kunder

Antalet betalande kunder uppgick till 4,7 tusen (4,3) vid kvartalets utgång, en uppgång med 8 procent jämfört med föregående år.

ARR per FTE (inkuderar teamet i Sri Lanka) uppgick vid kvartalets utgång till 1 348 KSEK (905), en tillväxt på 49 procent jämfört med samma period föregående år.

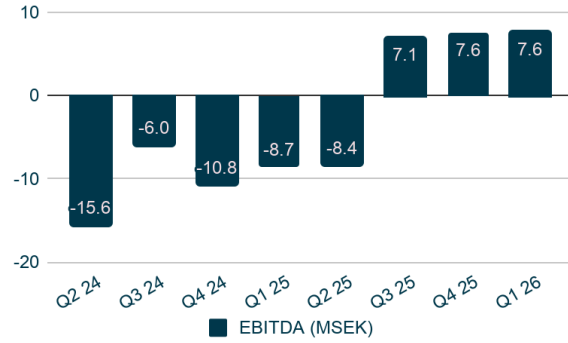
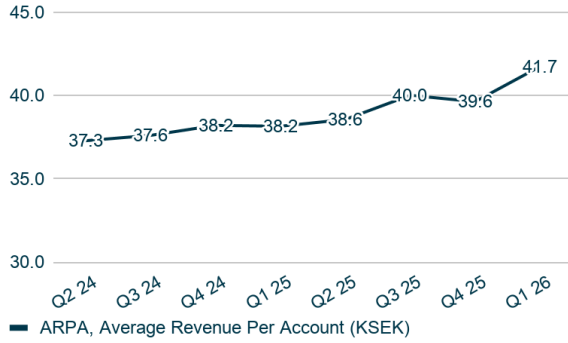


ARPA (Average Revenue Per Account, genomsnittlig intäkter per kund) för årets första kvartal uppgick till 41,7 KSEK (38,2), en uppgång med 9 procent jämfört med föregående år.

Revenue retention

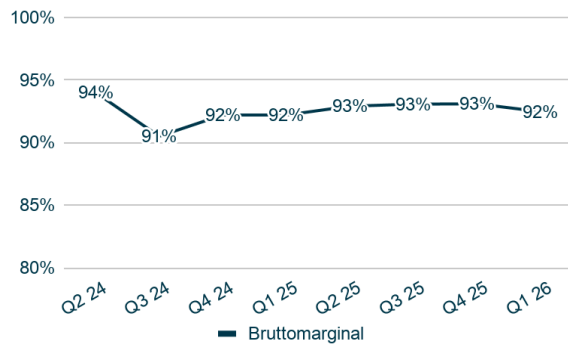
Gross Retention Rate under årets första kvartal uppgick till 87 procent (89). Gross Retention Rate innefattar Churn (kundomsättning) och nedgradering av licenser, men inte expansionsförsäljning.





Bruttomarginal

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



EBITDA

EBITDA för första kvartalet 2026 uppgick till 7,6 MSEK (-8,7), med en EBITDA-marginal på 16 procent (-22).

Under årets första kvartal uppgick posten Övriga kostnader till -11,6 MSEK (-17,3), varav -3,6 MSEK (-3,0) avsåg kostnader 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.

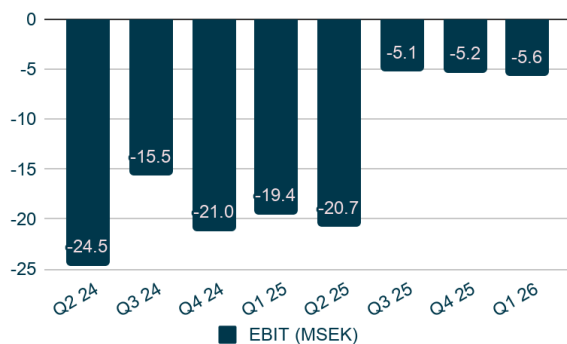
Övriga kostnader (MSEK)	Q1 2026	Q1 2025	Q1 2025
Kostnader för sålda tjänster	-3,6	-3,0	-12,2
Externa tjänster och programvara	-4,3	-4,9	-20,8
Övriga kostnader	-3,7	-9,3	-27,2
Summa	-11,6	-17,3	-60,2

Den positiva utvecklingen av EBITDA kan huvudsakligen hänföras till fortsatt intäktstillväxt i kombination med en stabiliserad kostnadsstruktur, vilket har resulterat i en tydlig förbättring av EBITDA för årets första kvartal jämfört samma kvartal föregående år.

Rörelseresultat (EBIT)

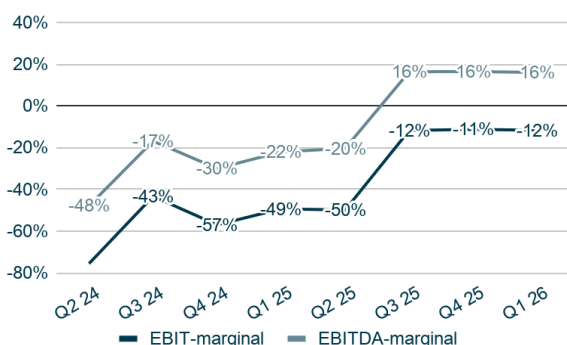
Rörelseresultatet för årets första kvartal uppgick till -5,6 MSEK (-19,4), med en rörelsemarginal på -12 procent (-49).





Med målet att bli en global kunskapsledare inom digital avtalshantering fortsätter bolaget att prioritera produktutveckling. Kvartalets investeringar i aktiverat eget arbete minskade jämfört med samma period föregående år, medan avskrivningarna ökade till följd av en större underliggande balans av tidigare aktiverade kostnader som nu skrivs av.

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



Kassaflöde och investeringar

Under årets första kvartal uppgick kassaflöde från den löpande verksamheten till 21,9 MSEK (-4,1).

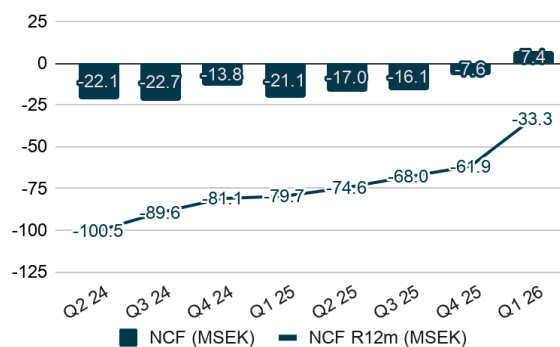
Under första kvartalet uppgick investeringar i materiella anläggningstillgångar till -0,1 MSEK (-0,3), exklusive nyttjanderättstillgångar.



Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick under årets första kvartal till -12,3 MSEK (-14,6). Investeringar i immateriella anläggningstillgångar utgörs av aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till den tekniska plattformen.

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

Under första kvartalet uppgick avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader till -10,7 MSEK (-8,7) och avskrivningar av nyttjanderättstillgångar uppgick till -2,2 MSEK (-1,6).



Eget kapital och skulder

Under första kvartalet uppgick koncernens eget kapital till 89,7 MSEK (128,0).

Under första kvartalet uppgick kassaflöde från finansieringsverksamheten till -2,2 MSEK (-1,8) och avsåg amortering av leaseskulder.

Likvida medel uppgick till 50,9 MSEK (84,3) vid årets utgång. Koncernens nettoskuld uppgick till -40,1 MSEK (-79,3).

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 123 anställda (157) vid utgången av det första kvartalet 2026. Medelantal anställda uppgick till 124 (156). Utöver det hade bolaget ett team av 21 (25) utvecklare i Sri Lanka vid utgången av det första kvartalet 2026. Utifrån ett juridiskt perspektiv är de konsulter. Däremot betraktas de och behandlas som vanliga medarbetare hos Oneflow och modellen med konsulter är till för att underlätta administrationen.

Moderbolaget

Verksamheten i Sverige bedrivs i moderbolaget Oneflow AB. Per 31 mars 2026



äger Oneflow AB 100 procent av aktierna i samtliga dotterbolag.

Rörelseresultatet i moderbolaget uppgick under det första kvartalet 2026 till -6.1 MSEK (-20,0).

Likvida medel uppgick till 46.8 MSEK (80,5).

Bundet eget kapital inkluderade per den 31 mars 2026 en fond för utvecklingskostnader om 124,2 MSEK (114,5).

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

- 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

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, 8 maj 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

	Q1 2026	Q1 2025	2025
Finansiella nyckeltal			
Nettoomsättning (MSEK)	47,7	39,2	170,5
Rörelseresultat, EBIT (MSEK)	-5,6	-19,4	-50,4
Rörelsemarginal, EBIT-marginal (%)	-11,7	-49,4	-29,6
Resultat per aktie, före utspädning	-0,20	-0,69	-1,82
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,20	-0,69	-1,82
Alternativa finansiella nyckeltal			
Nettoomsättningstillväxt (%)	21,6	27,4	25,6
Bruttoresultat (MSEK)	44,1	36,2	158,2
Bruttomarginal (%)	92,5	92,2	92,8
EBITDA (MSEK)	7,6	-8,7	-2,4
EBITDA-marginal (%)	16,0	-22,1	-1,4
Alternativa operationella nyckeltal			
ARR, Annual Recurring Revenue (MSEK) (1)	194,2	164,6	183,1
ARR tillväxt (%) (1)	17,9	22,9	15,1
ARR / Nettoomsättning (%) (1)	108,5	114,2	107,4
ARR / FTE (KSEK) (1) (2)	1 348	905	1 237
NNARR, Net New ARR (MSEK) (1)	11,1	5,6	24,0
Repetitiva intäkter	47,1	38,6	167,7
Betalande kunder (i tusental)	4,7	4,3	4,6
ARPA, Average Revenue Per Account (KSEK) (3)	41,7	38,2	39,1
GRR, Gross Retention Rate (%) (3)	87,1	89,2	87,5
NRR, Net Retention Rate (%) (3)	97,0	101,0	97,7
Medelantal anställda (RTM)	124	156	147
Antal anställda vid periodens slut	123	157	127

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

(2) Inkluderar teamet i Sri Lanka

(3) Genomsnitt för perioden



Koncernens resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2026	Q1 2025	2025
Nettoomsättning	4	47 737	39 246	170 495
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 666	11 573	41 975
Övriga intäkter		27	26	108
Summa rörelsens intäkter		57 430	50 845	212 577
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Ersättningar till anställda		-38 176	-42 207	-154 761
Avskrivningar	7	-13 237	-10 712	-47 984
Övriga kostnader		-11 616	-17 296	-60 225
Summa rörelsens kostnader		-63 029	-70 215	-262 969
Rörelseresultat		-5 599	-19 370	-50 392
Finansiella poster		- 111	308	- 192
Resultat efter finansiella poster		-5 710	-19 062	-50 584
Skatt på årets resultat		- 71	-110	- 516
Periodens resultat		-5 781	-19 172	-51 100
Resultat hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare		-5 781	-19 172	-51 100
		-5 781	-19 172	-51 100
Resultat per aktie, räknat på resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare under året (uttryckt i SEK per aktie)				
Resultat per aktie				
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, före utspädning		-0,20	-0,69	-1,82
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning		-0,20	-0,69	-1,82



Koncernens rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q1 2026	Q1 2025	2025
Årets resultat		-5 781	-19 172	-51 100
Poster som kan återföras till resultaträkningen:				
Omräkningsdifferenser		173	-195	- 414
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		173	-195	- 414
Årets totalresultat		-5 608	-19 367	-51 514
Årets totalresultat hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare		-5 608	-19 367	-51 514



Koncernens balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2026	Q1 2025	2025
TILLGÅNGAR				
Balanserade utvecklingsutgifter	7	124 243	114 481	122 640
Nyttjanderättstillgångar		13 391	8 572	15 599
Materiella anläggningstillgångar		1 904	2 412	2 069
Andelar i intresseföretag		0	0	0
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 966	2 960	2 083
Summa anläggningstillgångar		141 504	128 425	142 392
Kundfordringar		25 285	22 460	32 663
Avtalstillgångar		845	576	690
Skattefordringar		1 777	1 229	2 244
Övriga kortfristiga fordringar		666	1 074	1 190
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		10 343	9 581	10 332
Likvida medel		50 858	84 285	43 345
Summa omsättningstillgångar		89 774	119 205	90 463
Summa tillgångar		231 278	247 630	232 855
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital som kan hänföras till moderbolaget aktieägare		89 690	128 046	95 295
Summa eget kapital		89 690	128 046	95 295
SKULDER				
Långfristiga skulder				
Långfristiga leasingskulder		4 099	1 807	6 201
Uppskjutna skatteskulder		128	117	133
Summa långfristiga skulder		4 227	1 924	6 334
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga leasingskulder		8 660	6 097	8 755
Leverantörsskulder		6 922	4 918	7 238
Avtalsskulder		98 600	83 883	93 205
Övriga kortfristiga skulder		10 769	13 338	12 677
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		12 410	9 424	9 353
Summa kortfristiga skulder		137 360	117 660	131 227
Summa eget kapital och skulder		231 278	247 630	232 855



Koncernens rapport över förändring i eget kapital

(KSEK)	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat	Summa eget kapital
Ingående balanser per 1 januari 2026		852	443 553	-349 110	95 295
Periodens resultat				-5 781	-5 781
Övrigt totalresultat för perioden				173	173
Summa totalresultat		852	443 553	-354 719	89 686
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	4	-	4
Inlösen av optioner		-	-	-	-
Teckningsoptioner	5	-	-	-	-
Summa transaktioner med aktieägare		-	4	-	4
Utgående balans per 31 december 2026		852	443 557	-354 719	89 690
Ingående balanser per 1 januari 2025					
		850	443 908	-297 596	147 162
Periodens resultat				-19 172	-19 172
Övrigt totalresultat för perioden				-195	-195
Summa totalresultat		850	443 908	-316 963	127 795
Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare					
Aktierelaterad ersättning		-	251	-	251
Inlösen av optioner		-	-	-	-
Teckningsoptioner	5	-	-	-	-
Summa transaktioner med aktieägare		-	251	-	251
Utgående balans per 31 mars 2025		850	444 159	-316 963	128 046



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



Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2026	Q1 2025	2025
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Rörelseresultat		-5 599	-19 370	-50 392
Ej kassaflödespåverkade poster		13 210	11 025	47 745
Erhållen ränta		70	662	1 082
Betald ränta		-201	-224	-1 059
Betalda inkomstskatter		-1 046	-1 374	-2 530
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet				
		6 434	-9 282	-5 154
Förändring kundfordringar		7 378	4 681	-5 195
Förändring av övriga kortfristiga rörelsefordringar		-1 421	1 398	-337
Förändring leverantörsskulder		-315	-5 403	-3 084
Förändring övriga kortfristiga rörelseskulder		9 823	4 492	13 081
Summa förändring av rörelsekapital		15 465	5 167	4 465
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
		21 899	-4 115	-689
Kassaflöde från investeringsverksamheten				
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar		-12 307	-14 576	-52 183
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar		-155	-326	-1 104
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar		-	-342	-342
Avyttring finansiella anläggningstillgångar		163	-	395
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		10	25	82
Kassaflöde från investeringsverksamheten				
		-12 289	-15 219	-53 152
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
Nyemission		-	-	2
Inbet av optionspremier		-	-	321
Amortering av leaseskulder		-2 197	-1 782	-8 132
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
		-2 197	-1 782	-7 809
Summa kassaflöde				
		7 413	-21 116	-61 650
Minskning/ökning av likvida medel				
Likvida medel vid periodens början		43 345	105 263	105 263
Kursdifferens i likvida medel		100	138	-268
Likvida medel vid årets slut				
		50 858	84 285	43 345



Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2026	Q1 2025	2025
Nettoomsättning	4	47 737	39 246	170 495
Aktiverat arbete för egen räkning	7	9 666	11 573	41 975
Övriga intäkter		25	26	108
Summa rörelsens intäkter		57 428	50 845	212 577
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Kostnad för ersättningar till anställda		-33 055	-34 958	-130 039
Avskrivningar		-10 999	-9 089	-39 468
Övriga kostnader		-19 436	-26 766	-95 517
Summa rörelsens kostnader		-63 490	-70 813	-265 024
Rörelseresultat		-6 062	-19 968	-52 447
Finansiella poster		83	497	795
Resultat efter finansiella poster		-5 979	-19 471	-51 651
Resultat före skatt		-5 979	-19 471	-51 651
Inkomstskatt		-17	-13	-88
Årets resultat		-5 996	-19 484	-51 740



Moderbolagets rapport över totalresultatet

(KSEK)	Not	Q1 2026	Q1 2025	2025
Periodens resultat		-5 996	-19 484	-51 740
Övrigt totalresultat				
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-	-	-
Periodens totalresultat		-5 996	-19 484	-51 740
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets aktieägare		-5 996	-19 484	-51 740



Moderbolagets balansräkning i sammandrag

(KSEK)	Not	Q1 2026	Q1 2025	2025
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella tillgångar	7	124 243	114 481	122 640
Materiella anläggningstillgångar		1 598	2 023	1 740
Andelar i dotterföretag		45	45	45
Andelar i intresseföretag		0	0	0
Övriga finansiella anläggningstillgångar		539	1 160	539
Summa anläggningstillgångar		126 425	117 709	124 964
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar		25 285	22 460	32 663
Fordringar koncernföretag		2 275	1 629	2 508
Skattefordringar		1 841	1 214	2 403
Övriga kortfristiga fordringar		387	954	760
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		10 906	9 258	10 875
Likvida medel		46 775	80 480	39 916
Summa omsättningstillgångar		87 469	115 995	89 126
Summa tillgångar		213 894	233 704	214 091
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital		86 248	125 086	92 223
Summa eget kapital		86 248	125 086	92 223
SKULDER				
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder		6 735	4 392	6 625
Skulder koncernföretag		856	779	2 288
Övriga skulder		13 004	11 710	12 679
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		107 051	91 737	100 276
Summa kortfristiga skulder		127 646	108 618	121 868
Summa eget kapital och skulder		213 894	233 704	214 091



Noter

1. Allmän information

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

Koncernen har försäljningskontor i Sverige, Norge, Finland, Storbritannien, Nederländerna, 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. Koncernen tillämpar samma redovisningsprinciper som i årsredovisningen per 31 december 2025.

Moderbolaget upprättar sin redovisning enligt RFR2, Redovisning för juridiska personer, samt årsredovisningslagen och tillämpar samma redovisningsprinciper och värderingsmetoder som i den senaste årsredovisningen.

Uppskattningar och bedömningar

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

3. Finansiell riskhantering

3.1 Finansiella riskfaktorer

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för både affärsmässiga och finansiella risker. Dessa risker har utförligt beskrivits i bolagets årsredovisning för 2025.

Bolaget är i en tillväxtfas och periodens resultat för helåret uppgick till -5,8 MSEK (-19,2). Historiskt har Bolaget inte kunnat finansiera sin affärsverksamhet enbart med det egna kassaflödet och har därför varit beroende av extern finansiering. Under 2022 genomförde bolaget en framgångsrik börsnotering på First North och fick in totalt 290 MSEK inklusive övertilldelningen. Bolaget genomförde även en riktad emission under augusti 2024 då kassan stärktes med 88 MSEK.

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

Under 2025 genomfördes en omstrukturering av delar av organisationen i syfte att öka effektiviteten och stärka kassaflödet. Omorganisationen 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 året med fortsatt fokus på kostnadskontroll och förbättrat kassaflöde. Styrelsen bedömer, baserat på nuvarande kassaflödesprognoser och affärsplan, att bolagets likvida medel bedöms vara tillräckliga för att finansiera verksamheten och täcka rörelsekapitalbehovet fram till dess att bolaget når lönsamhet.

Om Bolaget inte har tillräckligt med kapital för att finansiera verksamheten i enlighet med Bolagets tillväxtplaner kan Bolaget tvingas att stoppa eller senarelägga planerade utvecklingsarbeten, genomföra omstruktureringar av hela eller delar av verksamheten eller tvingas bedriva verksamheten i lägre takt än önskat, vilket kan leda till försenade eller uteblivna försäljningsintäkter och att tiden det tar för Bolaget att bli lönsamt skjuts på tiden. Om Bolaget inte kan finansiera verksamheten utan extern finansiering eller om Bolaget behöver extern finansiering men att sådan inte kan erhållas, eller endast erhållas till för Bolaget oförmånliga villkor, kan det ha en betydande negativ inverkan på Bolagets resultat, finansiella ställning och tillväxtpotentialer.

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 tillväxtpotentialer.

Koncernen är verksam både nationellt och internationellt, vilket medför exponering för valutafluktuationer, främst relaterade till EUR, NOK och GBP. Valutarisker uppstår i samband med framtida affärstransaktioner samt redovisade tillgångar och skulder. Valutakurseffekterna kan påverka bolagets resultat.

Under oroliga tider är det naturligt att mindre valutor, som den svenska kronan (SEK), försvagas gentemot euron och GBP.

Styrelsen och ledningen följer geopolitiska utvecklingen för att utvärdera och proaktivt hantera potentiella risker och möjligheter.



4. Intäkter

(KSEK)	Q1 2026	Q1 2025	2025
Koncern			
Abonnemangsintäkter	47 052	38 584	167 671
Engångsintäkter	685	662	2 824
Summa	47 737	39 246	170 495
Moderbolag			
Abonnemangsintäkter	47 052	38 584	167 671
Engångsintäkter	685	662	2 824
Summa	47 737	39 246	170 495

Intäkter Sverige och övriga länder

(KSEK)	Q1 2026	Q1 2025	2025
Koncern			
Sverige	26 872	23 603	100 797
Norge	6 852	5 464	23 563
Finland	4 912	3 873	17 242
Övriga länder	9 100	6 306	28 893
Summa	47 737	39 246	170 495
Moderbolag			
Sverige	26 872	23 603	100 797
Norge	6 852	5 464	23 563
Finland	4 912	3 873	17 242
Övriga länder	9 100	6 306	28 893
Summa	47 737	39 246	170 495



Kontraktsbalanser

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

(KSEK)	Q1 2026	Q1 2025	2025
Koncern			
Avtalstillgångar	845	576	690
Avtalsskulder	98 600	83 883	93 205
Moderbolag			
Avtalstillgångar	845	576	690
Avtalsskulder	98 600	83 883	93 205

Avtalstillgångar hänför sig i första hand till koncernens rätt till ersättning för utfört men ej fakturerat arbete vid balansdagen utförda tjänster. Det finns inga nedskrivningar i avtalstillgångar per 31 mars 2026. Avtalstillgångar överförs till fordringar när rättigheterna blir ovillkorliga. Detta sker vanligtvis när koncernen utfärdar en faktura. Avtalsskulder avser främst de förskott som erhållits från kunder, förutbetalda intäkter i form av redan såld nyttjanderätt, för vilka intäkter redovisas över tid. De 93 205 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början kommer under 2026 redovisats som intäkt samt de 98 600 KSEK som redovisas som avtalsskuld den 31 mars 2026 avser intäkter som kommer att redovisas under en tolv månadersperiod med start den 1 april 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	Q1 2026	Q1 2025	2025
Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-5 608	-19 367	-51 514
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 391 978	28 022 123	28 378 416
Resultat per aktie, SEK	-0,20	-0,69	-1,82



Efter utspädning

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

Efter utspädning	Q1 2026	Q1 2025	2025
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-5 608	-19 367	-51 514
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, st	28 391 978	28 022 123	28 378 416
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,20	-0,69	-1,82

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

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 375 271, vilket motsvarar en potentiell utspädning om 1,30 procent av aktier och röster.

6. Transaktioner med närstående

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

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



7. Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar består av balanserade utvecklingskostnader. Immateriella anläggningstillgångar per den 31 mars 2026 uppgick till 124,2 MSEK (114,5). 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.

Immateriella anläggningstillgångar (KSEK)	Q1 2026	Q1 2025	2025
Koncernen 1)			
På balansdagen			
Anskaffningsvärde	263 587	212 969	251 281
Akkumulerade avskrivningar	-139 344	-98 488	-128 640
Utgående redovisat värde	124 243	114 481	122 640
Ingående redovisat värde	122 640	108 650	108 650
Aktiverat arbete / inköp	12 307	14 578	52 183
Avskrivningar	-10 704	-8 747	-38 192
Redovisat värde	124 243	114 481	122 640

1) Immateriella anläggningstillgångar har samma värde i moderbolaget och koncern.

Oneflow fortsätter kontinuerligt att investera i produktutveckling. För mer information, se Produktnyheter, sidan 3-4.



Definitioner av nyckeltal

Definitioner av alternativa finansiella nyckeltal

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

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



Avstämningstabeller för alternativa finansiella nyckeltal

Avstämning nettoomsättningstillväxt (KSEK)	Q1 2026	Q1 2025	2025
Nettoomsättning föregående period	39 246	30 802	135 691
Nettoomsättning nuvarande period	47 737	39 246	170 495
Organiskt nettoomsättningstillväxt (%)	21,64	27,4	25,65

Avstämning bruttovinst och bruttomarginal (KSEK)	Q1 2026	Q1 2025	2025
Nettoomsättning period	47 737	39 246	170 495
Kostnad för sålda tjänster	-3 595	-3 045	-12 245
Bruttoresultat	44 142	36 201	158 250
Bruttomarginal (%)	92,47	92,2	92,82

Avstämning av EBITDA, EBITDA-marginal (KSEK)	Q1 2026	Q1 2025	2025
Nettoomsättning	47 737	39 246	170 495
Rörelseresultat	-5 599	-19 370	-50 392
Avskrivningar	13 237	10 712	47 984
EBITDA	7 638	-8 658	-2 408
EBITDA-marginal (%)	16,00	-22,1	-1,41



Definitioner av alternativa operationella nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Syfte
Annualized recurring revenue (ARR)	ARR definieras som 12-månaders värdet av återkommande intäkter, beräknat utifrån det fulla kontraktsvärdet från fakturans startdatum till kontraktets slutdatum.	ARR är ett mått på de intäkter som förväntas vara repetitiva under de kommande 12 månaderna och underlättar jämförelse med andra företag inom branschen.
Tillväxt i ARR, % (YoY)	Årlig tillväxt i ARR beräknad i förhållande till föregående år, uttryckt i procent.	Bolaget bedömer att nyckeltalet är relevant då det möjliggör för jämförelser av tillväxttakt mellan olika perioder.
ARR/Nettoomsättning, %	ARR per den sista dagen av en tolv månadersperiod i förhållande till nettoomsättningen under motsvarande period.	Måttet indikerar hur stor andel av Bolagets nettoomsättning som är återkommande i slutet av perioden, uttryckt i procent.
Net New ARR (NNARR)	Nettoförändringen av ARR mellan två perioder.	NNARR visar på tillväxten av ARR mellan olika perioder.
ARR/FTE	ARR per heltidsanställd. Definierat som ARR dividerat med antal heltidsanställda	Mäter Bolagets effektivitet och produktivitet i att generera intäkter från sina anställda.
Average Revenue Per Account (ARPA)	ARR per betalande kund. Definierat som ARR dividerat med antal betalande.	Indikerar genomsnittlig prisutveckling för Bolagets produkter per kund.
Churn	Churn är ARR-värdet av de abonnemang som sagts upp, inte förnyats eller nedgraderats under en viss tidsperiod.	Visar Bolagets förmåga att behålla intäkter från befintliga kunder mellan perioder.
Gross Retention Rate (GRR), %	GRR visar andelen kundbortfall och definieras som befintliga kunders ARR vid en specifik tidpunkt som var kunder 12 månader tidigare, exklusive expansionsintäkter, dividerat med den totala ARR från 12 månader tidigare. GRR beaktar därmed inte kors- och merförsäljning utan enbart intäktsbortfall från befintliga kunder.	Visar Bolagets förmåga att behålla intäkter från befintliga kunder mellan perioder.
Net Retention Rate (NRR), %	NRR definieras som ARR för befintliga kunder vid en viss tidpunkt som var kunder 12 månader tidigare dividerat med den totala ARR från 12 månader tidigare. NRR beaktar expansionsintäkter, vilket innebär kors- och merförsäljning till befintliga kunder, och intäktsbortfall från befintliga kunder.	Visar Bolagets förmåga att behålla samt expandera intäkter från befintliga kunder mellan perioder.



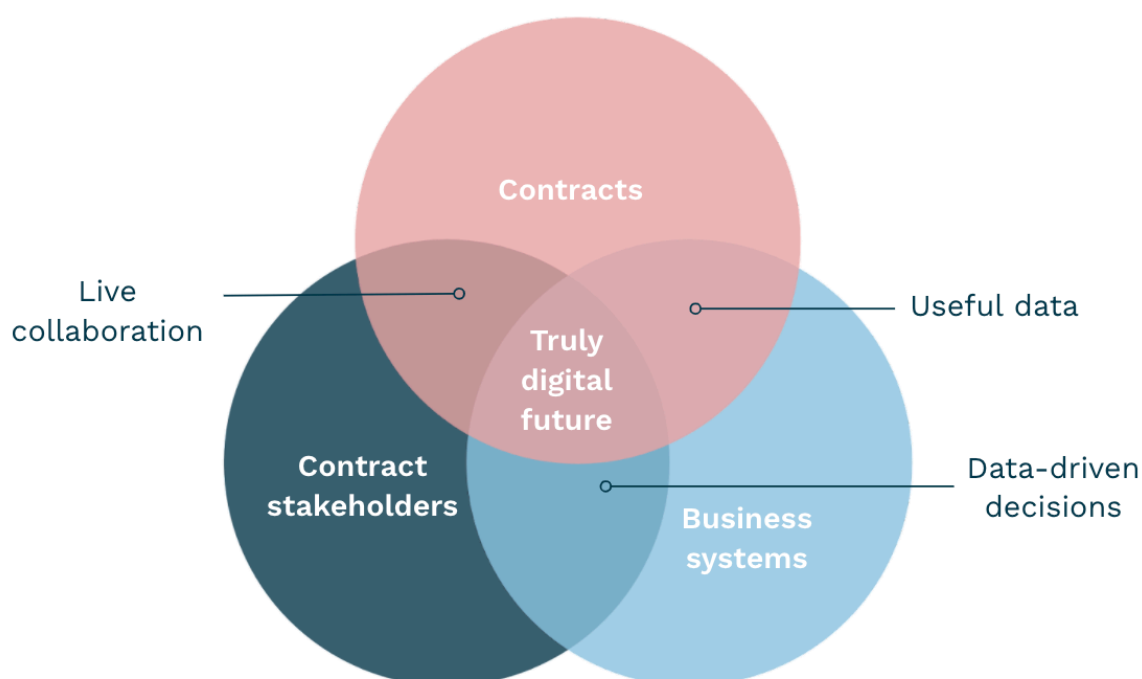
Oneflow i korthet

Avtalsexpert

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

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

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



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

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

leder till ett lyckligare liv.

Vår hållbara affärsmodell

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

Oneflows go-to-market-strategi är en kombination av outbound- och inboundförsäljning, partnerförsäljning samt



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

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

Vårt uppdrag och vision

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

Go-to-market-strategier

Fortsatt innovation och tillväxt för självservice

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

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

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



Marknadsföring och nätverksförsäljning

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

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

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

Försäljning och partnerskap

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

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

Expansion till nya marknader

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

Från statiska dokument till levande tillgångar

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

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

Det handlar inte om avtalen...

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

...utan vad de kan åstadkomma

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

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

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

En ny värld av användbara avtal

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

Används av världens mest krävande bolag

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





Följ Onewflow!

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

14 augusti 2026

6 november 2026

12 februari 2027

5 maj 2027

5 maj 2027

Delårsrapport Kv2 2026

Delårsrapport Kv3 2026

Bokslutskommuniké 2026

Delårsrapport Kv1 2027

Bolagsstämma

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

