

# Inbjudan till förvärv av aktier i Oneflow AB

i samband med notering på Nasdaq First North Premier Growth Market



Sole Global Coordinator och Bookrunner

Danske Bank

Retail Distributor

AVANZA

## Prospektets giltighetstid

Prospektet godkändes av Finansinspektionen den 31 mars 2022. Prospektet är giltigt i högst tolv månader från detta datum under förutsättning att Oneflow AB fullgör skyldigheten att enligt Prospektförordningen, om tillämpligt, tillhandahålla tillägg till Prospektet i det fall ny omständighet av betydelse, sakfel eller väsentlig felaktighet inträffar som kan påverka bedömningen av aktierna i Erbjudandet. Skyldigheten att upprätta tillägg till Prospektet gäller från tidpunkten för godkännandet fram till utgången av anmälningsperioden. Bolaget har ingen skyldighet att upprätta tillägg till Prospektet efter att anmälningsperioden är avslutad.

## Nasdaq First North Premier Growth Market

Nasdaq First North Growth Market är en registrerad tillväxtmarknad för små och medelstora företag i enlighet med direktiv 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, såsom implementerat i den nationella lagstiftningen i Danmark, Finland och Sverige, och drivs av en börs inom Nasdaq-koncernen. Emittenter på Nasdaq First North Growth Market är inte föremål för samma regler som emittenter på reglerad marknad, såsom definierat i EU-lagstiftning och implementerat i nationell lagstiftning. De är istället föremål för mindre omfattande regler anpassade för mindre tillväxtföretag. Riskerna hänförliga till en investering i en emittent på Nasdaq First North Growth Market kan därför vara högre än en investering i en emittent på den reglerade marknaden. Alla emittenter som har aktier upptagna till handel på Nasdaq First North Growth Market har en Certified Adviser som övervakar att reglerna efterlevs. Nasdaq Stockholm AB godkänner ansökan om upptagande handel.

## VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Detta prospekt ("Prospektet") har upprättats i samband med ett erbjudande till allmänheten i Sverige samt institutionella investerare i Sverige och utomlands att förvärva nya och befintliga aktier i Oneflow AB ("Erbjudandet"). Bolaget har i samband med Erbjudandet ansökt om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market i Stockholm.

Beroende på sammanhanget avses i Prospektet med "Oneflow" eller "Bolaget", Oneflow AB (ett svenskt publikt aktiebolag) med organisationsnummer 556903-2989 eller den Koncern vari Oneflow AB är moderbolag ("Koncernen"). Med "Danske Bank", "Sole Global Coordinator" eller "Sole Bookrunner" avses Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial, som är Bolagets finansiella rådgivare i samband med Erbjudandet.

### Godkännande av Prospektet och tillämplig lag

Prospektet har upprättats i enlighet med artikel 13 i Europaparlamentets och Rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 om prospekt som ska offentliggöras när värdepapper erbjuds till allmänheten eller tas upp till handel på en reglerad marknad, och om upphävande av direktiv 2003/71/EG, i dess ändrade lydelse ("Prospektförordningen"). Finansinspektionen, som är den behöriga myndigheten i Sverige, har godkänt Prospektet i enlighet med artikel 20 i Prospektförordningen.

För Prospektet gäller svensk rätt. Tvist med anledning av Prospektet och därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol exklusivt, varvid Stockholms tingsrätt ska utgöra första instans.

### Begränsningar avseende Erbjudandet

Erbjudandet riktas inte till allmänheten i något annat land än Sverige. Erbjudandet riktas inte heller till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Inga åtgärder har vidtagits eller kommer att vidtas i någon annan jurisdiktion än Sverige som tillåter att värdepapper erbjuds till allmänheten, eller som tillåter innehav och spridning av Prospektet eller några andra dokument som rör Bolaget eller Bolagets aktier i en sådan jurisdiktion. Anmälningar om att förvärva aktier som strider mot sådana regler kan komma att ogiltigförklaras. Personer som tar del av Prospektet uppmanas av Bolaget och Sole Global Coordinator att skaffa information om och att iaktta sådana restriktioner. Varken Bolaget eller Sole Global Coordinator åtar sig juridiskt ansvar för överräddelse av någon person, vare sig potentiell investerare eller inte, av sådana restriktioner.

Aktierna som omfattas av Erbjudandet har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse ("US Securities Act") eller värdepapperslagstiftningen i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA och får inte erbjudas, säljas eller på annat sätt överföras, direkt eller indirekt, i eller till USA, förutom enligt ett tillämpligt undantag från, eller genom en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i US Securities Act och i enlighet med värdepapperslagstiftningen i relevant delstat eller annan jurisdiktion i USA.

### Investeringsupplysning

En investering i värdepapper är förenad med vissa risker. När investerare fattar ett investeringsbeslut måste de förlita sig på sin egen bedömning av Oneflow inklusive föreliggande sakförhållanden och risker. Inför ett investeringsbeslut bör potentiella investerare anlita sina egna professionella rådgivare samt noga utvärdera och överväga investeringsbeslutet. Investerare får endast förlita sig på informationen i Prospektet samt eventuella tillägg till Prospektet. Ingen person är behörig att lämna någon annan information eller göra några andra uttalanden än de som finns i Prospektet. Om så ändå sker ska sådan information eller sådana uttalanden inte anses ha godkänts av Bolaget eller Sole Global Coordinator och varken Bolaget eller Sole Global Coordinator ansvarar för sådan information eller sådana uttalanden. Varken offentliggörandet eller distributionen av Prospektet, eller några transaktioner som genomförs med anledning av Prospektet, ska anses innebära att informationen i Prospektet är korrekt och gällande vid någon annan tidpunkt än per dagen för dess offentliggörande eller att det inte har förekommit någon förändring i Bolagets verksamhet efter nämnda dag. I det fall en ny omständighet av betydelse, sakfel eller väsentlig felaktighet inträffar som kan påverka bedömningen av aktierna i Erbjudandet i kommer sådana förändringar att offentliggöras enligt bestämmelserna om tillägg i enlighet med Prospektförordningen.

### Stabiliseringsåtgärder

I samband med Erbjudandet kan Danske Bank i rollen som stabiliseringsansvarig komma att övertilldela aktier för att genomföra transaktioner som är utformade för att stabilisera, upprätthålla och på annat sätt stödja marknadspriset på Bolagets aktier på en nivå över det som annars skulle råda på den öppna marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq First North Premier Growth Market, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktierna på Nasdaq First North Premier Growth Market och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Stabiliseringsmanagern har dock ingen skyldighet att vidta stabiliseringsåtgärder och det finns ingen garanti för att stabiliseringsåtgärder kommer att genomföras. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris högre än priset i Erbjudandet.

### Framåtblickande uttalanden

Prospektet innehåller vissa framåtblickande uttalanden och åsikter. Framåtblickande uttalanden är uttalanden som inte relaterar till historiska

fakta och händelser och sådana uttalanden och åsikter som rör framtiden och som, till exempel, innehåller formuleringar som "antar", "anser", "avser", "bedömer", "beräknar", "borde", "bör", "enligt uppskattningar", "förutser", "förutsäger", "förväntar", "har åsikten", "kan", "kommer att", "planerar", "planlägger", "potentiell", "prognostiserar", "skulle kunna", "såvitt känt", "tror" eller liknande uttryck, där avsikten är att identifiera ett uttalande som framåtblickande. Detta gäller framförallt uttalanden och åsikter i Prospektet som behandlar kommande ekonomisk avkastning, planer och förväntningar för Bolagets verksamhet och styrning, framtida tillväxt och lönsamhet samt den generella ekonomiska och juridiska miljön och andra frågeställningar som rör Bolaget.

Framåtblickande uttalanden baseras på beräkningar och antaganden som görs på grundval av vad Bolaget känner till per dagen för Prospektet om inte annat anges. Sådana framåtblickande uttalanden påverkas av risker, osäkerheter och andra faktorer som kan leda till att de faktiska resultaten, inklusive Bolagets kassaflöde, finansiella ställning och rörelseresultat, kommer att skilja sig från vad som har angetts i sådana uttalanden, eller inte uppfylla de förväntningar som uttryckligen eller underförstått har antagits eller beskrivits i dessa uttalanden eller visar sig vara mindre gynnsamma än resultaten som uttryckligen eller underförstått har antagits eller beskrivits i dessa uttalanden. På motsvarande sätt bör potentiella investerare inte sätta orimligt hög tilltro till dessa framåtblickande uttalanden och de rekommenderas starkt att läsa Prospektet i sin helhet. Varken Bolaget eller Sole Global Coordinator lämnar några garantier för den framtida riktigheten hos de presenterade åsikterna eller huruvida de förutspådda utvecklingarna faktiskt kommer att inträffa.

Med anledning av de risker, osäkerheter och antaganden som sammanhänger med framåtblickande uttalanden, är det möjligt att de i Prospektet nämnda framtida händelserna inte kommer att inträffa. Framåtblickande uppskattningar och prognoser som härrör från tredjepartsstudier och som hänvisas till i Prospektet kan visa sig vara inkorrekt. Faktiska resultat, genomförande eller händelser kan skilja sig väsentligt från vad som angetts i sådana uttalanden till följd av, utan begränsning: ändringar av allmänna ekonomiska förhållanden, framförallt ekonomiska förhållanden på marknader där Bolaget verkar, ändrade räntenivåer, ändrade valutakurser, ändrade konkurrensvivåer, ändringar i lagar och förordningar samt förekomsten av olyckor.

Efter dagen för Prospektet åtar sig varken Bolaget eller Sole Global Coordinator, om det inte föreskrivs enligt tillämplig lag eller i Nasdaq First North Premier Growth Markets regelverk för emittenter, att uppdatera framåtblickande uttalanden eller anpassa dessa framåtblickande uttalanden efter faktiska händelser eller utvecklingar.

### Bransch- och marknadsinformation

Prospektet innehåller information om Bolagets aktiviteter och de marknader där Bolaget bedriver verksamhet, inklusive information avseende marknads-tillväxt och marknadsstorlek samt Bolagets marknadsposition i förhållande till konkurrenter. Marknaden för de tjänster som Bolaget erbjuder är relativt ung, varför utbudet av marknadsundersökningar och marknadsrapporter är förhållandevis litet. Informationen i Prospektet är därför i stor grad baserat på Bolagets samlade analys och kunskap om Bolagets marknader och inte nödvändigtvis understödd av tredje part. Såvida inget annat anges baseras bransch- och marknadsinformation i Prospektet på Bolagets samlade analys och kunskap om Bolagets marknader. Tillgängliga bransch- och marknadspublikationer anger generellt att informationen i publikationen har erhållits från källor som bedöms vara tillförlitliga, men att korrektheten och fullständigheten i informationen inte kan garanteras. Bolaget har inte på egen hand verifierat, och kan därför inte garantera korrektheten i, den marknadsinformation som finns i Prospektet och som har hämtats från eller härrör ur dessa marknadspublikationer. Marknadsinformation och marknadsstatistik är till sin natur framåtblickande, föremål för osäkerhet, kan komma att tolkas subjektivt och reflekterar inte nödvändigtvis faktiska eller framtida marknadsförhållanden. Sådan information och statistik är baserad på marknadsundersökningar, vilka i sin tur är baserade på urval och subjektiva tolkningar och bedömningar, däribland bedömningar om vilken typ av produkter och transaktioner som borde omfattas av den relevanta marknaden, både av de som utför undersökningarna och respondenterna. Följaktligen bör potentiella investerare vara uppmärksamma på att den finansiella informationen, marknadsinformationen samt de prognoser och uppskattningar av marknadsinformation som återfinns i Prospektet, inklusive Bolagets egna uppskattningar och bedömningar, inte nödvändigtvis utgör tillförlitliga indikatorer på Bolagets framtida resultat.

### Tillgänglighet

Prospektet finns tillgängligt på Bolagets hemsida [www.oneflow.com](http://www.oneflow.com), Danske Banks hemsida [www.danskebank.se/prospekt](http://www.danskebank.se/prospekt), Finansinspektionens hemsida (<https://fi.se/sv/vara-register/prospektregistret/>) samt Europeiska värdepappers- och marknadstillsynsmyndighetens webbplats ([www.esma.europa.eu](http://www.esma.europa.eu)).

### Finansiell information

Viss finansiell och annan information som presenteras i Prospektet har avrundats för att göra informationen lättillgänglig för läsaren. Följaktligen överensstämmer inte siffrorna i vissa kolumner exakt med angiven totalsumma. Förutom när så uttryckligen anges har ingen information i Prospektet reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Alla finansiella belopp anges i svenska kronor ("SEK") om inget annat anges. "KSEK" står för tusen kronor och "MSEK" för miljoner kronor.



# Innehållsförteckning

Sammanfattning	4
Riskfaktorer	11
Inbjudan till förvärv av aktier i Oneflow AB	17
Bakgrund och motiv	18
Villkor och anvisningar	19
Marknadsöversikt	24
Verksamhetsbeskrivning	30
Utvald historisk finansiell information	43
Kommentarer till den historiska finansiella utvecklingen	51
Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information	56
Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	59
Bolagsstyrning	63
Aktiekapital och ägarförhållanden	66
Bolagsordning	70
Legala frågor och kompletterande information	71
Historisk finansiell information	F-1
Revisors rapport avseende ny- och omarbetade finansiella rapporter över historisk finansiell information	F-24
Adresser	A-1

## Erbjudandet i sammandrag

Pris per aktie:	45 SEK
Anmälningssperiod för allmänheten i Sverige:	31 mars kl. 12:00 CEST - 6 april 2022
Anmälningssperiod för institutionella investerare:	31 mars kl. 12:00 CEST - 7 april 2022
Första dag för handel:	8 april 2022
Likviddag:	12 april 2022

## Finansiell kalender

Delårsrapport första kvartalet 2022	6 maj 2022
Årsstämma	6 maj 2022
Delårsrapport andra kvartalet 2022	12 augusti 2022
Delårsrapport tredje kvartalet 2022	11 november 2022
Bokslutskommuniké 2022	10 februari 2023

## Övrig information

Ticker:	ONEF
ISIN-kod:	SE0017564461

# Sammanfattning

## Inledning och varningar

**Inledning och varningar** Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen bör av investeraren baseras på en bedömning av hela Prospektet. Investeraren kan förlora hela eller delar av det investerade kapitalet. Om talan väcks i domstol angående informationen i Prospektet kan den investerare som är kärande enligt svensk rätt bli tvungen att stå för kostnaderna för översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av Prospektet eller om den inte, tillsammans med de andra delarna av Prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare när de överväger att investera i sådana värdepapper.

**Information om emittenten** Oneflow AB är ett svenskt publikt aktiebolag med organisationsnummer 556903-2989. Bolagets adress är Gävlegatan 12A, 113 30 Stockholm. Bolagets identifieringskod för juridiska personer (LEI) är 549300NZTA1KXFY6PH56. Bolagets aktie har ISIN-koden SE0017564461.

**Information om Säljande Aktieägare** Utöver de aktier som erbjuds av Bolaget, erbjuder Johan Borendal och Greenfield AB (tillsammans "**Säljande Aktieägare**") totalt 580 093 redan emitterade aktier inom ramen för Utökningsoptionen. Information om Säljande Aktieägare framgår av tabellen nedan.

Namn	Adress	LEI-kod	Legal form	Registreringsland och jurisdiktion	Antal aktier som erbjuds i Utökningsoptionen
Johan Borendal	Bolagets adress <sup>1</sup>	–	–	–	210 000
Greenfield AB	Oxtorgsgatan 3, 553 17, Jönköping	54930088U- 1DE5K0XOB62	Aktiebolag	Sverige	370 093
<b>Totalt</b>					<b>580 093</b>

<sup>1</sup>) Gävlegatan 12A, 113 30 Stockholm, Sverige.

**Behörig myndighet** Prospektet har granskats av Finansinspektionen. Finansinspektionen är den svenska behöriga myndigheten för godkännande av prospekt under Prospektförordningen. Finansinspektionen godkände Prospektet den 31 mars 2022. Kontaktinformationen till Finansinspektionen är:

**Finansinspektionen**  
Box 7821, SE-103 97 Stockholm  
+46 (0)8 408 980 00  
finansinspektionen@fi.se  
www.fi.se

## Nyckelinformation om emittenten

### Vem är emittent av värdepapperen?

**Bolagets säte och bolagsform** Oneflow AB är ett svenskt publikt aktiebolag som bildades den 28 augusti 2012 och registrerades vid Bolagsverket den 10 september 2012. Företagsnamnet registrerades den 1 juni 2015. Bolagets organisationsnummer är 556903-2989 och Bolaget har sitt säte i Stockholms kommun i Stockholms län. Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med den svenska aktiebolagslagen (2005:551).

**Bolagets huvudsakliga verksamhet** Oneflow utvecklar, säljer och implementerar digitala system för avtalshantering. Oneflow är en helhetsaktör inom digital avtalshantering och verkar primärt på den nordiska marknaden, men har global räckvidd i sitt erbjudande. Bolagets affärsmodell består i huvudsak av att erbjuda långsiktiga abonnemangsavtal av produkter anpassade för olika typer av kunders behov och önskemål genom en så kallad SaaS-modell (eng. *Software-as-a-Service*).

Oneflow grundades under 2012 och har sitt huvudkontor i Stockholm. Medelantalet anställda i Bolaget under 2021 uppgick till 83 personer fördelade på tre kontor i Sverige, Norge och Finland.

För räkenskapsåret 2021 uppgick Bolagets nettoomsättning till 43,6 MSEK, vilket representerar en genomsnittlig årlig tillväxt om 59 procent sedan 2019, då nettoomsättningen uppgick till 17,2 MSEK.

**Större aktieägare** Bolaget har per dagen för Prospektet 31 aktieägare. Tabellen nedan visar aktieägare med innehav om minst fem procent av aktierna och rösterna i Bolaget per dagen för Prospektet.

Per dagen för Prospektet kontrolleras Bolaget av i synnerhet Hamnes Invest AB, kontrollerat av VD Anders Hamnes, samt styrelseledamoten Lars Appelstål. Efter Erbjudandets genomförande kommer dessa aktieägare att inneha 21,4 procent respektive 19,4 procent av Bolagets aktier om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas och 20,5 procent respektive 18,6 procent om Övertilldelningsoption och



**Större  
aktieägare  
(forts.)**

Utökningsoptionen utnyttjas till fullo. Följaktligen kommer Hamnes Invest AB samt Lars Appelstål ha möjlighet att utöva ett betydande inflytande över Bolaget efter Erbjudandet.

För att säkerställa att kontrollen över Bolaget inte missbrukas följer Bolaget tillämpliga regler för bolagsstyrning, till exempel aktiebolagslagen, Nasdaq First North Premier Growth Markets regelverk för emittenter och Svensk kod för bolagsstyrning, vilka samtliga regelverk innehåller bestämmelser som är utformade för att tillvarata minoritetsaktieägars intressen.

Aktieägare	Ägande omedelbart före Erbjudandet		Efter Erbjudandet (om Erbjudandet fulltecknas och Utökningsoptionen och Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) <sup>1)</sup>		Efter Erbjudandet (om Erbjudandet fulltecknas och Utökningsoptionen och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet) <sup>1)</sup>	
	Antal	%	Antal	%	Antal	%
Hamnes Invest AB	5 221 935	28,5	5 221 935	21,4	5 221 935	20,5
Lars Appelstål	4 735 200	25,9	4 735 200	19,4	4 735 200	18,6
Spintop Investment Partners III Sweden AB	2 280 595	12,5	2 280 595	9,3	2 280 595	9,0
Greenfield AB	1 850 465	10,1	1 850 465	7,6	1 480 372	5,8
Mattias Ståhlgren	1 850 000	10,1	1 850 000	7,6	1 850 000	7,3
<b>Totalt större aktieägare</b>	<b>15 938 195</b>	<b>87,0</b>	<b>15 938 195</b>	<b>65,3</b>	<b>15 568 102</b>	<b>61,2</b>
Övriga aktieägare	2 373 760	13,0	2 373 760	9,7	2 163 760	8,5
<i>Tillkommande nya aktieägare</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>	<i>6 111 111</i>	<i>25,0</i>	<i>7 694 884</i>	<i>30,3</i>
<b>Totalt nya och befintliga aktier</b>	<b>18 311 955</b>	<b>100</b>	<b>24 423 066</b>	<b>100</b>	<b>25 426 746</b>	<b>100</b>

1) Angivet exklusive effekter av eventuell kvittning av Bryggglån i samband med Erbjudandet.

**Styrelse och ledande  
befattningshavare**

Bolagets styrelse består av styrelseordföranden Lars Appelstål samt ledamöterna Bengt Nilsson, Finn Persson, Johan Borendal och Anders Hamnes.

Bolagsledningen består av Anders Hamnes (VD och styrelseledamot), Ilona Prander (CFO), Karl Moodh (CTO), Aksel Hagelid (CSO), Gustaf Wibom (CCO), Ling Koay (VP of Brand) samt Emilia Wikstedt (Head of Partnerships).

**Revisor**

Grant Thornton Sweden AB är Bolagets revisor och Daniel Forsgren är huvudansvarig revisor. Grant Thornton Sweden AB har varit revisor under de perioder som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet. Huvudansvarig revisor fram till och med räkenskapsåret 2020 har varit Johan Grudet. Daniel Forsgren och Johan Grudet är auktoriserade revisorer och medlemmar i FAR (Föreningen Auktoriserade Revisorer). Grant Thornton Sweden ABs adress är Kungsgatan 57, Box 7623, 103 94 Stockholm.

**Finansiell nyckelinformation för Bolaget****Finansiell nyckelinformation i  
sammandrag****Nyckelposter i Koncernens resultaträkning**

1 januari - 31 december

KSEK	2021	2020	2019
Nettoomsättning	43 583	26 591	17 203
Rörelseresultat	-30 341	-20 007	-14 651
Årets resultat	-31 104	-20 336	-14 943

**Nyckelposter i Koncernens balansräkning**

31 december

KSEK	2021	2020	2019
Summa tillgångar	102 755	69 961	46 063
Summa eget kapital	11 866	40 724	20 133

**Nyckelposter i Koncernens kassaflödesanalys**

1 januari - 31 december

KSEK	2021	2020	2019
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 952	56	-3 991
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-24 554	-12 194	-9 994
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	25 231	29 836	26 989
Summa kassaflöde	-3 275	17 698	13 004



## Finansiell nyckelinformation i sammandrag (forts.)

## Bolagets nyckeltal i urval

1 januari - 31 december

KSEK, om ej annat anges	2021	2020	2019
<b>Nyckeltal definierade i enlighet med IFRS</b>			
Nettoomsättning	43 583	26 591	17 203
<b>Alternativa nyckeltal</b>			
Nettoomsättningstillväxt, %	63,9	54,6	70,5
Bruttoresultat	42 005	25 494	16 410
Bruttomarginal, %	96,4	95,9	95,4
Rörelseresultat (EBIT)	-30 341	-20 007	-14 651
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	-69,6	-75,2	-85,2
EBITDA	-17 576	-12 223	-9 278
EBITDA-marginal, %	-40,3	-46,0	-53,9
<b>Operationella nyckeltal</b>			
Annualised recurring revenue ("ARR")	57 104	32 825	21 076
Tillväxt i ARR, %	74,0	55,7	51,0
ARR/Nettoomsättning, %	131,0	123,4	122,5
Net New ARR ("NNARR")	24 279	11 750	7 123
Tillväxt i NNARR, %	106,6	65,0	-3,5
Betalande användare, st	18 886	10 820	7 638
Average Revenue Per User ("ARPU"), SEK	3 024	3 034	2 759
Churn	-2 733	-2 243	-1 402
Gross retention rate ("GRR"), %	94,2	91,3	91,4
Net retention rate ("NRR"), %	119,6	106,7	113,3
LTV:CAC ratio (Medelvärde senaste 12 månaderna), x	14,8	17,2	13,5

## Specifika nyckelrisker för Bolaget

## Nyckelrisker relaterade till Bolagets verksamhet

**Risk för att Oneflow inte hanterar tillväxt och inte når lönsamhet**

Historiskt har Bolaget aldrig gått med vinst på årsbasis och givet att Bolaget avser att bibehålla sitt tillväxtfokus framgent finns en risk att Bolaget kommer fortsätta att redovisa förluster i framtiden. De historiska negativa resultaten kan till stor del härledas till investeringar som syftat till att expandera verksamheten till att omfatta nya segment och marknader. Oavsett om Oneflow lyckas eller misslyckas med sin målsättning om att etablera sig på nya internationella marknader kommer detta att förenas med ökade kostnader för bland annat personal, regelefterlevnad och IT-säkerhet. I samband med en expansion av verksamheten kan även Bolagets ledande befattningshavare behöva lägga mycket tid på frågor som inte rör kärnverksamheten, vilket kan inverka negativt på Bolagets utveckling. Generellt ställer tillväxt även ökade krav på Bolagets kontrollfunktioner, IT-infrastruktur, personalrekrytering och andra funktioner inom Bolaget och det finns en risk att dessa funktioner inte hanterar tillväxt på ett önskvärt sätt.

**Risker relaterade till konkurrens**

Marknaden för digital avtalshantering som Oneflow verkar inom är konkurrensutsatt, där konkurrens dels kommer från större globala aktörer såsom DocuSign, dels från lokala aktörer inom specifika delar av värdekedjan såsom Scrive inom e-signering. Den aktuella marknaden befinner sig dessutom i ett tidigt utvecklingsstadium vilket medför en risk för att ett antal nya aktörer kan inträda och därmed öka konkurrensen ytterligare. Vidare kan befintliga aktörer komma att bli förvärvade av kapitalstarka investerare eller storbolag såsom Salesforce, Google eller Microsoft och därigenom tillföras stora finansiella resurser, tekniska resurser eller marknadsföringsresurser som ger dem viktiga konkurrensfördelar gentemot Bolaget.

**Risk för brister i Oneflows hantering av konfidentiell information**

Oneflow marknadsför sina tjänster som trygga och säkra, och skulle konfidentiell information läcka ut på grund av brister i Bolagets säkerhetshantering kan det få omfattande negativa konsekvenser för Oneflows anseende och verksamhet. Vidare kan Bolaget, vid brist i sin säkerhetshantering eller vid cyberbrott, drabbas av skadeståndsanspråk eller andra krav från till exempel kunder, samarbetspartners och myndigheter. Bolaget behöver därför lägga stora resurser på att proaktivt förebygga sådana risker.

**Risk för att investeringar i utvecklingsprojekt inte ger förväntad utdelning**

Marknadsdynamiken och den allmänna risken med investeringar i utvecklingsprojekt innebär att Bolaget är exponerat mot risken att resultatet av Bolagets investeringar (inklusive framtida sådana) mottas med



### Nyckelrisker relaterade till Bolagets verksamhet (forts.)

svagt intresse av kunder och att förväntade intäkter därmed inte genereras eller att utvecklingsprojekten misslyckas och inte leder till en intäktsgenererande produkt eller tjänst överhuvudtaget. Bolaget gör sina investeringar i utvecklingsprojekten utifrån styrelsens och ledningens bedömningar om kundernas preferenser och den förväntade marknadsutvecklingen, och det finns en risk att Bolaget gör felaktiga antaganden i detta avseende.

#### Oneflow är beroende av hög varumärkeskännedom och att användarbasen fortsätter att öka

Det är av vikt för Bolaget och Bolagets framtida utveckling att antalet användare fortsätter att utvecklas i enlighet med Bolagets affärsplan. Utvecklingen av antalet användare har en direkt koppling till Bolagets förmåga att förbättra rörelseresultatet. Som ett led i ambitionen att utöka användarbasen förlitar sig Bolaget bland annat på sitt varumärke och hög användarvänlighet i Bolagets produkter. Bolagets förmåga att behålla och utöka antalet användare, och uppfattningen om Bolagets produkter som användarvänliga och om Bolaget som ett starkt varumärke, kan variera på grund av flera olika faktorer, vilket inkluderar (utan begränsning): Bolagets innovationsförmåga, prissättning avseende Bolagets produktbjudanden, värdet av konkurrerande produkter eller tjänster, Bolagets anseende bland partners, kunder och potentiella kunder samt förmåga att hålla takt med den allmänna teknologiska utvecklingen och kundpreferenser.

#### Makroekonomiska faktorer exponerar Koncernen för risker

Oneflow hade per den 31 december 2021 betalande användare i 24 länder. Att Bolaget sålunda verkar i en global miljö innebär att Bolaget påverkas av globala makroekonomiska faktorer såsom ställningen i den allmänna ekonomin, tillväxt eller konjunkturnedgång, inflation eller deflation samt förändringar i företagets och konsumenters köpkraft. Alla dessa faktorer kan, om de utvecklas i en för Oneflow negativ riktning, påverka efterfrågan på de produkter och tjänster som Bolaget tillhandahåller.

#### Risk för brister i Oneflows hantering av personuppgifter

Oneflow behandlar och lagrar en stor mängd personuppgifter i sina IT-system, huvudsakligen om sina kunder och anställda, inklusive känslig information om kunders anställda, avtal, motparter och andra dokument. Det finns en risk att Bolagets processer och metoder för dataskydd kan vara otillräckliga för att förhindra brott mot dataskyddslagarna eller att det görs ett otillbörligt offentliggörande eller otillbörlig behandling av personuppgifter, inklusive känslig kunddata, i strid mot tillämpliga lagar, regler och avtal. Det finns även en risk att IT- eller systembrister kan möjliggöra stöld av och resultera i förlust av data.

#### Risker relaterade till skyddet av Bolagets immateriella rättigheter

De immateriella rättigheterna samt know-how och vissa affärshemligheter är centrala tillgångar i Bolagets verksamhet och värdet på Bolaget är till viss del beroende av förmågan att skydda de immateriella rättigheterna samt specifik kunskap om Bolagets verksamhet. Det finns en risk att Bolaget inte lyckas erhålla ett tillräckligt skydd för sina immateriella rättigheter och annan värdefull information, och att de immateriella rättigheterna som innehas av Oneflow inte ger Bolaget ett fullgott kommersiellt skydd. Denna risk är särskilt relevant för immateriella rättigheter som inte är registrerbara eftersom uppgift om Bolagets innehav av den immateriella rättigheten inte är synlig för tredje man i offentliga register. Detta gäller till exempel delar av Oneflows egenutvecklade plattform som endast skyddas av immateriella rättigheter som inte är registrerbara (upphovsrätt).

#### Risker relaterade till Oneflows likviditet, långsiktiga finansiering och kapitalbehov

Bolaget är i en tillväxtfas och årets resultat för räkenskapsåret 2021 uppgick till -31 104 KSEK och dessförinnan till -20 336 KSEK avseende räkenskapsåret 2020. Historiskt har Bolaget inte kunnat finansiera sin affärsverksamhet enbart med det egna kassaflödet och har därför varit beroende av extern finansiering. Bolagets förmåga att framgångsrikt erhålla ytterligare finansiering både på kort och lång sikt, såväl inom som utom ramen för Erbjudandet, samt att omförhandla och refinansiera redan befintliga lån, beror på ett flertal faktorer, bland annat den allmänna situationen på finansmarknaderna, Bolagets kreditvärdighet och förmåga att öka sin skuldsättning. Oneflow kan därför vara tvunget att erhålla finansiering på mindre förmånliga villkor.

## Nyckelinformation om värdepapperen

### Värdepapperens viktigaste egenskaper

#### Information om Bolagets aktier

Per dagen för Prospektet uppgår Bolagets aktiekapital till 549 358,65 SEK fördelat på 18 311 955 aktier och varje aktie har ett kvotvärde om 0,03 SEK. Aktierna är denominerade i SEK. Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara. ISIN-koden för Bolagets aktie är SE0017564461.

#### Vissa rättigheter förenade med aktierna

Aktierna i Erbjudandet är av samma slag. Rättigheter förenade med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av Bolagets bolagsordning, kan endast ändras enligt de förfaranden som anges i aktiebolagslagen (2005:551).

#### Företrädesrätt till nya aktier m.m.

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen.

#### Rösträtt

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.



### Information om Bolagets aktier (forts.)

#### Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Beslut om vinstutdelning i aktiebolag fattas av bolagsstämman. Rätt till utdelning tillfaller den som på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är registrerad som innehavare av aktier i den av Euroclear förda aktieboken. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna som ett kontant belopp per aktie genom Euroclear, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och begränsas i tiden genom regler om tioårig preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Med förbehåll för begränsningar ålagda av banker och clearingssystem i berörd jurisdiktion görs utbetalningar till sådana aktieägare på samma sätt som till aktieägare i Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt.

#### Utdelningspolicy

Styrelsen i Oneflow avser inte att föreslå någon utdelning inom överskådlig framtid utan istället sträva efter att återinvestera kassaflöden i tillväxtinitiativ. Bolaget har inte lämnat någon utdelning för den period som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet.

### Var kommer värdepapperen att handlas?

#### Upptagande till handel på Nasdaq First North Premier Growth Market

Aktierna i Bolaget kommer att vara föremål för ansökan om upptagande till handel på den multilaterala handelsplattformen och tillväxtmarknaden för små och medelstora företag - Nasdaq First North Premier Growth Market. Nasdaq Stockholm AB, som driver Nasdaq First North Premier Growth Market, har bedömt att Bolaget uppfyller noteringskraven förutsatt att sedvanliga villkor, däribland spridningskravet, uppfylls senast första dag för handel i Bolagets aktier. Bolagets styrelse avser att fullfölja ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market och handeln beräknas påbörjas den 8 april 2022.

### Vilka är nyckelriskerna specifika för värdepapperen?

#### Specifika nyckelrisker för Bolagets värdepapper

##### Risk för en illikvid marknad för Oneflows aktie och volatil aktiekurs

Aktierna i Oneflow har inte tidigare varit föremål för handel på en marknadsplats. Det finns en risk för att priset på aktierna blir mycket volatil i samband med upptagandet till handel. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas eller inte förblir hållbar, kan detta komma att medföra svårigheter för aktieägare att avyttra aktier och marknadspriset kan komma att skilja sig avsevärt från aktiernas pris i Erbjudandet.

##### Huvudägarens intressen kan skilja sig från minoritetsägarnas intressen

Hammes Invest AB (som kontrolleras av Bolagets VD Anders Hammes) samt styrelseordföranden Lars Appelstål är inför Erbjudandet Oneflows två största aktieägare. Dessa aktieägare kommer även efter Erbjudandets genomförande att kontrollera en betydande andel av det totala antalet aktier och röster i Bolaget. Större aktieägares intressen kan skilja sig från andra aktieägares intressen och de skulle kunna utöva inflytande över Bolaget på ett sätt som inte främjar de andra aktieägarnas intressen på bästa sätt.

##### Åtaganden från Cornerstone-investerarna är inte säkerställda

Swedbank Robur Ny Teknik, Handelsbanken Fonder, Andra AP-fonden (AP2), och Humle Fonder ("Cornerstone-investerarna") har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet motsvarande totalt 217,9 MSEK. Åtagandena från Cornerstone-investerarna är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel, pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att de åtaganden som Cornerstone-investerarna lämnat inte kommer att infrå. Cornerstone-investerarnas åtaganden är vidare förenade med villkor. För det fall något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk att Cornerstone-investerarna inte kommer att uppfylla sina åtaganden, vilket skulle ha en väsentlig negativ inverkan på ett framgångsrikt genomförande av Erbjudandet.

##### Insynsförsäljningar eller försäljningar från större aktieägare kan påverka aktiekursen negativt

Aktiekursen för Bolagets aktier kan sjunka om Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare säljer aktier, eller om det finns en generell uppfattning på marknaden att en sådan försäljning är förestående. Vidare kan aktiekursen påverkas negativt om ett stort antal aktier i Bolaget säljs.

### Nyckelinformation om Erbjudandet av värdepapper till allmänheten

#### På vilka villkor och enligt vilken tidsplan kan jag investera i detta värdepapper?

#### Villkor och anvisningar för Erbjudandet

##### Erbjudandet

Erbjudandet omfattar högst 6 111 111 nyemitterade aktier i Oneflow. Erbjudandet riktar sig till:

- » Allmänheten i Sverige.<sup>1</sup>
- » Institutionella investerare i Sverige och i utlandet.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 25 000 aktier.  
<sup>2</sup> Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 25 000 aktier.





**Villkor och anvisningar för Erbjudandet (forts.)****Utökningsoption**

Säljande Aktieägare har förbehållit sig rätten att, i samråd med Sole Global Coordinator, utöka Erbjudandet med upp till 580 093 befintliga aktier ("**Utökningsoptionen**"). Om Utökningsoptionen utnyttjas till fullo, kommer ökningen att motsvara cirka 9 procent av det totala antalet aktier i det utökade Erbjudandet.

**Övertilldelningsoption**

I syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet har Bolaget lämnat en övertilldelningsoption till Danske Bank vilken berättigar Danske Bank att senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market begära att ytterligare högst 1 003 680 aktier emitteras, motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet om Utökningsoptionen utnyttjas i sin helhet, till ett pris motsvarande priset i Erbjudandet. Under förutsättning att Utökningsoptionen inte utnyttjas men Erbjudandet fulltecknas kommer Övertilldelningsoptionen att motsvara högst 916 666 aktier.

**Erbjudandepreis**

Priset i Erbjudandet är 45 SEK per aktie och har fastställts av Bolaget i samråd med Danske Bank baserat på ett antal faktorer, inklusive diskussioner med Cornerstone-investerarna och vissa andra institutionella investerare, en jämförelse av marknadspriset för andra jämförbara noterade bolag (dock ej nödvändigtvis i samma bransch som Bolaget), rådande marknadsläge samt uppskattningar avseende Bolagets affärsmöjligheter och vinstutsikter samt risker kopplade därtill. Courtage utgår ej i samband med Erbjudandet.

**Erbjudandet till allmänheten i Sverige**

Anmälan från allmänheten i Sverige om förvärv av aktier måste ske mellan 31 mars 2022 kl. 12:00 CEST och 6 april 2022 och avse lägst 125 aktier och högst 25 000 aktier, i jämna poster om 25 aktier. Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Danske Bank och Avanza rätten att endast beakta den först mottagna anmälan. Anmälningar är bindande.

**Erbjudandet till institutionella investerare**

Anmälningsperioden för institutionella investerare i Sverige och utomlands äger rum under perioden 31 mars 2022 kl. 12:00 CEST till och med 7 april 2022. Intresseanmälningar från institutionella investerare ska ske till Danske Bank enligt särskilda instruktioner.

**Tilldelning**

Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse och Säljande Aktieägare i samråd med Danske Bank varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning bland allmänheten för att underlätta en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market.

**Besked om tilldelning och betalning**

Tilldelning beräknas ske omkring den 8 april 2022. Så snart som möjligt därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till de som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier får inget meddelande.

Full betalning för tilldelade aktier ska ske kontant senast den 12 april 2022 i enlighet med instruktionerna i avräkningsnotan.

**Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier**

Information om tilldelning av aktier förväntas tillhandahållas kring den 8 april 2022. Efter det att betalning för tilldelade aktier har hanterats av Danske Bank kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisat VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringssparkonto. Den tid som erfordras för överföring av betalning och överföring av betalda aktier till en sådan förvärvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisat konto eller depå förrän tidigast omkring den 12 april 2022. Handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market beräknas påbörjas den 8 april 2022. Givet att aktierna inte kommer att vara tillgängliga på förvärvarens konto eller depå förrän tidigast den 12 april 2022 kan det innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market från och med den första handelsdagen, utan först när aktierna finns tillgängliga på kontot eller depån.

**Offentliggörande av utfallet i Erbjudandet**

Det slutgiltiga utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande vilket kommer finnas tillgängligt på Bolagets hemsida ([www.oneflow.com](http://www.oneflow.com)) omkring 8 april 2022.

**Villkor för Erbjudandets fullföljande**

Erbjudandet är villkorat av att Bolaget, Säljande Aktieägare och Danske Bank ingår ett placeringsavtal ("**Placeringsavtalet**"), vilket förväntas ske omkring den 7 april 2022. Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet enligt Danske Bank är tillräckligt stort för handel i aktien, att Placeringsavtalet ingås, att vissa villkor i avtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp.

**Utspädning**

Nyemissionen i Erbjudandet medför en utspädningseffekt om cirka 25 procent för befintliga aktieägare beräknat på antalet aktier i Bolaget efter genomförandet av Erbjudandet (28 procent om Övertilldelningsoptionen och Utökningsoptionen utnyttjas till fullo).

**Kostnader för Erbjudandet**

Bolagets kostnader med anledning av Erbjudandet uppgår till cirka 26 MSEK.



## Varför upprättas detta Prospekt?

### Erbjudaren av aktierna

Utöver de aktier som erbjuds av Bolaget, erbjuder Johan Borendal och Greenfield AB (tillsammans "Säljande Aktieägare") totalt 580 093 redan emitterade aktier inom ramen för Utökningsoptionen. Information om Säljande Aktieägare framgår av tabellen nedan.

Namn	Adress	LEI-kod	Legal form	Registreringsland och jurisdiktion	Antal aktier som erbjuds i Utökningsoptionen
Johan Borendal	Bolagets adress <sup>1</sup>	–	–	–	210 000
Greenfield AB	Oxtorgsgatan 3, 553 17, Jönköping	54930088U1D- E5K0XOB62	Aktiebolag	Sverige	370 093
<b>Totalt</b>					<b>580 093</b>

1) Gävlegatan 12A, 113 30 Stockholm, Sverige.

### Bakgrund och motiv

Bolagets styrelse och ledning avser att tillvarata Bolagets historiska utveckling och ser möjligheter att kunna växa snabbare än vad Bolagets internt genererade medel tillåter. Mot bakgrund av Bolagets nuvarande expensionsplaner och den befintliga affärsplanen, bedöms Bolagets befintliga rörelsekapital inte vara tillräckligt för att täcka Bolagets behov under den kommande tolv månadersperioden. Per dagen för Prospektet uppskattar Bolaget att rörelsekapitalunderskottet för den kommande tolv månadersperioden uppgår till cirka 50 MSEK och att bristen på rörelsekapital kommer att uppstå i juni 2022. Bolagets styrelse och ledning anser bland annat mot denna bakgrund att det nu är en lämplig tidpunkt att genom Erbjudandet bredda aktieägarbasen i Bolaget och ansöka om notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Med emissionslikviden från Erbjudandet kan Bolaget accelerera sin tillväxtstrategi i linje med Bolagets affärsplan, vilket bedöms vara viktigt för Bolagets utveckling. Vidare förväntas en notering av aktierna på Nasdaq First North Premier Growth Market att öka medvetenheten om Bolaget och dess verksamhet samt stärka Bolagets varumärke bland investerare och medarbetare samt ge Bolaget bättre förutsättningar att attrahera kunder och kvalificerad personal. Därutöver kommer Erbjudandet och noteringen att ge Bolaget tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna. Slutligen möjliggör Erbjudandet för existerande aktieägare att, inom ramen för Utökningsoptionen, sälja en del av sina nuvarande innehav av aktier, vilket skapar en mer likvid marknad för aktierna.

Erbjudandet består av 6 111 111 nyemitterade aktier i Bolaget samt, om Utökningsoptionen utnyttjas, 580 093 befintliga aktier. Nyemissionen i Erbjudandet förväntas tillföra Bolaget cirka 275 MSEK före avdrag för kostnader relaterade till Erbjudandet, vilka beräknas uppgå till cirka 26 MSEK. Bolaget förväntas därmed tillföras en nettolikvid om cirka 249 MSEK. Nettolikviden från Erbjudandet avses användas enligt nedan (angivet i prioritetsordning):

- » cirka 1/3 till produktutveckling;
- » cirka 1/3 till geografisk expansion; och
- » cirka 1/3 till allmänna företagsändamål, inklusive återbetalning av Bolaget upptaget Bryggglån.

Eventuell likvid från Övertilldelningsoptionen, som högst kan uppgå till cirka 45 MSEK, avses att användas enligt ovan fördelning. Bolaget erhåller ingen likvid från Säljande Aktieägares eventuella försäljning inom ramen för Utökningsoptionen.

Om Erbjudandet inte fulltecknas eller överhuvudtaget genomförs kan det innebära att Bolaget inte kan bedriva sin verksamhet och genomföra sina utvecklingsprojekt i enlighet med Bolagets affärsplan. Bolaget kommer då att söka alternativa finansieringskällor samt, om nödvändigt för att kunna säkerställa Bolagets finansiella ställning, se över och uppdatera den nuvarande affärsplanen, vilket innebär att verksamhetens omfattning skulle begränsas jämfört med vad som ursprungligen var tänkt.

### Rådgivares intressen

I samband med Erbjudandet tillhandahåller Sole Global Coordinator finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget, tjänster för vilka de kommer att erhålla ersättning. Från tid till annan kan Sole Global Coordinator komma att tillhandahålla tjänster till Bolaget, inom den ordinarie verksamheten och i samband med andra transaktioner, för vilka de kan komma att erhålla ersättning.

Bolaget bedömer att det inte finns några intressen eller engagemang som skulle kunna vara av väsentlig betydelse för Erbjudandet.



# Risikfaktorer

En investering i värdepapper är förenad med risk. I detta avsnitt beskrivs de riskfaktorer och viktiga omständigheter som anses väsentliga för Bolagets verksamhet och framtida utveckling. I enlighet med Prospektförordningen är de riskfaktorer som anges i detta avsnitt begränsade till sådana risker som bedöms vara specifika för Bolaget och/eller Bolagets aktier och som bedöms vara väsentliga för att en investerare ska kunna fatta ett välgrundat investeringsbeslut i Erbjudandet. Bedömningen av väsentligheten av de riskfaktorer som anges i Prospektet har graderats baserat på Bolagets bedömning av sannolikheten för deras förekomst och den förväntade omfattningen av deras negativa effekter om de skulle materialiseras. I de fall riskens förväntade negativa effekt inte har kunnat kvantifieras, har Bolaget graderat den negativa effekten på en kvalitativ skala med beteckningarna (i) negativ inverkan, (ii) betydande negativ inverkan och (iii) väsentlig negativ inverkan.

Risikfaktorerna presenteras i ett begränsat antal kategorier vilka omfattar risker relaterade till Bolagets verksamhet och bransch, finansiella risker samt risker relaterade till Bolagets aktier och Erbjudandet. Risikfaktorerna som presenteras nedan är baserade på Bolagets bedömning och tillgänglig information per dagen för Prospektet. De riskfaktorer som per dagen för Prospektet bedöms vara mest väsentliga presenteras först inom varje kategori medan riskfaktorerna därefter presenteras utan särskild rangordning.

## Risker relaterade till Bolagets verksamhet och bransch

### Risk för att Oneflow inte hanterar tillväxt och inte når lönsamhet

Oneflow är ett relativt ungt så kallat SaaS-bolag (eng. *Software-as-a-Service*) som typiskt sett kännetecknas av stora initiala investeringskostnader i uppstartsfasen samt lång återbetalningstid på investeringar (ROI, *Return On Investment*). Att Oneflow är ett SaaS-bolag som befinner sig i en tillväxtfas återspeglas bland annat i Bolagets resultat som under räkenskapsåret 2021 uppgick till -31 104 KSEK. Historiskt har Bolaget aldrig gått med vinst på årsbasis och givet att Bolaget avser att bibehålla sitt tillväxtfokus framgent finns en risk att Bolaget kommer fortsätta att redovisa förluster i framtiden. De historiska negativa resultaten kan till stor del härledas till investeringar som syftat till att expandera verksamheten till att omfatta nya segment och marknader, bland annat genom investeringar i forskning och utveckling samt marknadsföring. Per den 31 december 2021 var 79 procent av ARR genererat från betalande användare i Sverige och 13 procent från betalande användare i Norge. Bolagets tjänster är dock skalbara och kan nå användare från hela världen och per den 31 december 2021 hade Oneflow betalande användare i 24 länder.

Oavsett om Oneflow lyckas eller misslyckas med sin målsättning om att etablera sig på nya internationella marknader kommer detta att förenas med ökade kostnader för bland annat personal, regelefterlevnad och IT-säkerhet. I samband med en expansion av verksamheten kan även Bolagets ledande befattningshavare behöva lägga mycket tid på frågor som inte rör kärnverksamheten, vilket kan inverka negativt på Bolagets utveckling. Generellt ställer tillväxt även ökade krav på Bolagets kontrollfunktioner, IT-infrastruktur, personalrekrytering och andra funktioner inom Bolaget och det finns en risk att dessa funktioner inte hanterar tillväxt på ett önskvärt sätt.

Om Oneflow misslyckas att på ett adekvat sätt förbereda sig inför sin fortsatta expansion eller hanterar de ovan nämnda riskerna kan det få en väsentlig negativa inverkan på Bolagets resultat, utveckling och framtidsutsikter.

### Risker relaterade till konkurrens

Marknaden för digital avtalshantering som Oneflow verkar inom är konkurrensutsatt, där konkurrens dels kommer från större globala aktörer såsom DocuSign, dels från lokala

aktörer inom specifika delar av värdekedjan såsom Scrive inom e-signering. Den aktuella marknaden befinner sig dessutom i ett tidigt utvecklingsstadium vilket medför en risk för att ett antal nya aktörer kan inträda och därmed öka konkurrensen ytterligare. Vidare kan befintliga aktörer komma att bli förvärvade av kapitalstarka investerare eller storbolag såsom Salesforce, Google eller Microsoft och därigenom tillföras stora finansiella resurser, tekniska resurser eller marknadsföringsresurser som ger dem viktiga konkurrensfördelar gentemot Bolaget.

Det finns en risk för att Oneflows konkurrenter reagerar snabbare på kundernas behov och utvecklar tjänster som erbjuder en bättre upplevelse och på så sätt tar marknadsandelar från Oneflow. Oneflows konkurrenter kan även komma att tillämpa en aggressiv prisstrategi för att överta marknadsandelar. Oneflow måste löpande analysera vilka följer konkurrenternas utvecklings- och prisstrategier får. Det finns en risk för att Oneflow kan missbedöma konkurrenternas strategier, vilket kan resultera i att Oneflow misslyckas med att optimera sin egen utveckling och prissättning. Ökad konkurrens kan resultera i till exempel ökad prispress, sänkta vinstmarginaler och/eller ökade marknadsförings- och försäljningskostnader. Oneflow kan misslyckas med att proaktivt hantera sina konkurrenter när det gäller nya tjänster och prisstrategier, vilket kan resultera i att Bolaget förlorar marknadsandelar på etablerade marknader och har svårigheter med att inträda på nya, vilket i sin tur kan få betydande negativ inverkan på Bolagets framtida utvecklingsmöjligheter.

### Risk för brister i Oneflows hantering av konfidentiell information

Oneflow behandlar och lagrar en stor mängd känslig och konfidentiell information om Bolagets kunder och i viss omfattning även deras motparter. Sådan känslig och konfidentiell information förekommer främst i det stora antalet avtal som finns lagrade i Bolagets IT-system. Lagrade avtal kan vara av affärsmässig karaktär och skulle potentiellt kunna vålla betydande ekonomisk skada för Bolagets kunder om de offentliggjordes eller spreds till obehöriga. Det finns en risk att Bolagets säkerhetsåtgärder avseende sina system samt andra säkerhetsrutiner inte förhindrar olovligt intrång från utomstående parter som försöker få tillgång till sådan konfidentiell information. Det finns även en risk att någon behörig person på Oneflow eller de tredjepartsleverantörer som Oneflow använder uppsåtligt eller av oaktsamhet sprider konfidentiell information till obehöriga. På senare



tid har flera fall av så kallade ransomware-attacker riktade mot såväl företag i Sverige som globalt rapporterats i media. En ransomware-attack är ett obehörigt intrång i ett företags interna programvara, där syftet bakom det obehöriga intrånget är att utpressa ett företag genom att ta företagets data som gisslan med hot om att sälja och/eller publicera densamma om inte företaget betalar en lösensumma. Bolaget bedömer att cyberbrott kommer att öka i samhället generellt, vilket antas medföra en ökad risk för eventuella cyberbrott riktade mot Bolaget i takt med att kännedomen om Bolaget och användningen av dess produkter ökar.

Oneflow marknadsför sina tjänster som trygga och säkra, och skulle konfidentiell information läcka ut på grund av brister i Bolagets säkerhetshandlingar kan det få omfattande negativa konsekvenser för Oneflows anseende och verksamhet. Vidare kan Bolaget, vid brist i sin säkerhetshandling eller vid cyberbrott, drabbas av skadeståndsanspråk eller andra krav från till exempel kunder, samarbetspartners och myndigheter. Bolaget behöver därför lägga stora resurser på att proaktivt förebygga sådana risker. Skulle någon av dessa risker materialiseras kan det få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, intäktsgenerering och anseende.

### **Risk för att investeringar i utvecklingsprojekt inte ger förväntad utdelning**

Givet den snabba utveckling som råder inom marknaden för tjänster inom digitala avtal och e-signering är Oneflow beroende av sin förmåga att utveckla, marknadsföra och sälja innovativa funktioner och tjänster. Oneflow lägger därför betydande resurser på utvecklingsarbeten. Per den 31 december 2021 uppgick det redovisade värdet för balanserade utvecklingsutgifter till 35 285 KSEK, vilket motsvarade 34 procent av Bolagets totala tillgångar. Vidare ägnar sig cirka 41 procent av Bolagets anställda åt arbetsuppgifter relaterade till att utveckla Bolagets erbjudanden.

Marknadsdynamiken och den allmänna risken med investeringar i utvecklingsprojekt innebär att Bolaget är exponerat mot risken att resultatet av Bolagets investeringar (inklusive framtida sådana) mottas med svagt intresse av kunder och att förväntade intäkter därmed inte genereras eller att utvecklingsprojekten misslyckas och inte leder till en intäktsgenererande produkt eller tjänst överhuvudtaget. Bolaget gör sina investeringar i utvecklingsprojekten utifrån styrelsens och ledningens bedömningar om kundernas preferenser och den förväntade marknadsutvecklingen, och det finns en risk att Bolaget gör felaktiga antaganden i detta avseende. Oavsett om antagandena visar sig vara korrekta finns en risk att Bolaget inte förmår att anpassa produkterna efter den allmänna teknikutvecklingen och konkurrerande lösningar. Vidare finns en risk att de utvecklingsprojekt som Bolaget investerar i försenas. Detta kan bero på flertalet olika faktorer, inklusive, men inte begränsat till, att Bolaget missbedömt kundernas preferenser, tekniska utmaningar, eller att viktig personal avslutar sin anställning hos Bolaget och att Bolaget inte med kort varsel kan hitta lämpliga ersättare. En sådan händelseutveckling kan medföra att nya produkter och tjänster inte kan lanseras i tid och att Bolaget därmed går miste om intäkter som förväntas inflyta till Bolaget i enlighet med Bolagets vid var tid gällande affärsplan. Misslyckade produktutvecklingsprojekt och produktlanseringar kan vidare

innebära att Bolaget förlorar marknadsandelar gentemot konkurrenter. Skulle någon av dessa risker materialiseras kan det få en negativ inverkan på Bolagets investeringar och framtidsutsikter.

### **Oneflow är beroende av hög varumärkeskännedom och att användarbasen fortsätter att öka**

Oneflow hade per 31 december 2021 totalt 18 886 betalande användare fördelat över 24 länder och antalet betalande användare har mellan 31 december 2019 och 31 december 2021 haft en genomsnittlig årlig tillväxt om 57,2 procent. Det är av vikt för Bolaget och Bolagets framtida utveckling att antalet användare fortsätter att utvecklas i enlighet med Bolagets affärsplan. Utvecklingen av antalet användare har en direkt koppling till Bolagets förmåga att förbättra rörelseresultatet. Som ett led i ambitionen att utöka användarbasen förlitar sig Bolaget bland annat på sitt varumärke och hög användarvänlighet i Bolagets produkter. Ett starkt varumärke och hög användarvänlighet förväntas leda till lägre kundanskaffningskostnader, bland annat genom att kännedomen om Bolaget sprids till nya potentiella kunder och bland försäljnings- och integrationspartners.

Bolagets förmåga att behålla och utöka antalet användare, och uppfattningen om Bolagets produkter som användarvänliga och om Bolaget som ett starkt varumärke, kan variera på grund av flera olika faktorer, vilket inkluderar (utan begränsning): Bolagets innovationsförmåga, prissättning avseende Bolagets produkter/bjudanden, värdet av konkurrerande produkter eller tjänster, Bolagets anseende bland partners, kunder och potentiella kunder samt förmåga att hålla takt med den allmänna teknologiska utvecklingen och kundpreferenser. Användare av Bolagets produkter kan, beroende på utvecklingen av bland annat ovanstående faktorer, komma att avsluta befintliga abonnemang och potentiella kunder kan komma att avstå från att använda Bolagets produkter och tjänster. Detta kan i förlängningen komma att påverka Bolagets framtidsutsikter och intjäningsförmåga och i sin tur ha en betydande negativ inverkan på Bolagets resultat och framtidsutsikter.

### **Risk för att Oneflow inte lyckas rekrytera eller behålla nyckelpersoner**

För Bolagets fortsatta utveckling är det av vikt att Bolagets nyckelpersoner med specialiserad kunskap om Bolagets verksamhet och marknad kvarstår i sina respektive anställningar eller att Bolaget, om sådana personer skulle säga upp sin anställning, kan ersätta dessa med kort varsel. Nyckelpersonerna är framförallt Bolagets ledande befattningshavare som bland annat har goda relationer till viktiga intressenter, djup förståelse för den marknad som Bolaget verkar inom samt besitter avancerad teknisk och annan kunskap som är nödvändig för att utveckla Oneflows tjänster och funktioner. Dessa personer har även generellt betydande kunskap om Oneflows interna processer och system, som inte alltid är dokumenterade, vilket, om sådana personer lämnar Bolaget, kan negativt påverka Bolagets förmåga att följa/underhålla sådana processer/system. Det finns även en risk för att Oneflow har svårt att rekrytera potentiella framtida nyckelpersoner. Konkurrensen om kvalificerad personal är hög för flera av Bolagets personalkategorier, i synnerhet mjukvaruutvecklare och ledande befattningshavare. Stor efterfrågan



på kvalificerade personer kan innebära att Bolaget inte har råd att anställa de bäst lämpade personerna alternativt att Bolagets personalkostnader ökar kraftigt. Skulle någon av dessa risker materialiseras kan det få en negativ inverkan på Bolagets verksamhet och framtidsutsikter samt leda till ökade personalkostnader.

### Risker relaterade till tvister

Bolaget kan i framtiden bli inblandat i tvister inom ramen för den normala affärsverksamheten. Det finns en risk att Bolaget blir föremål för anspråk avseende bland annat avtalsfrågor, immateriella rättigheter samt skattefrågor. Bolaget kan även bli tvunget att stämma andra aktörer, till exempel i händelse av immaterialrättsliga intrång. Även om Bolaget når framgång i en sådan tvist riskerar processen att ta tid och fokus från den löpande verksamheten, i synnerhet från Bolagets ledande befattningshavare. Dessutom kan Bolaget eller Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare, eller anställda bli föremål för brottsutredningar eller liknande förfaranden. Dessa tvister och anspråk kan vara svåra att förutse och dessutom vara tidskrävande, störa den normala verksamheten, röra stora belopp och medföra betydande kostnader och renomméskada för Bolaget. Skulle någon av dessa risker materialiseras kan det få en negativ inverkan på Bolagets verksamhet och anseende.

### Risker relaterade till covid-19-pandemin

Covid-19-pandemin och de åtgärder som regeringar runt om i världen har infört till följd av den har i hög grad påverkat de ekonomier som är relevanta för Bolaget. För Oneflows vidkommande påverkade pandemin initialt utvecklingen av Bolagets verksamhet, tillväxt och resultat negativt, vilket även föranledde att Bolaget tog beslut om att avveckla sin filial i Danmark samt ansöka om stöd för korttidsarbete. Beroende på pandemins fortskridning finns det en risk för att de problem som Bolaget upplevde under pandemins initiala skede upprepar sig. Ett förvärrat pandemiläge skulle också kunna få makroekonomiska konsekvenser som medför att efterfrågan på Bolagets produkter minskar, vilket kan få en negativ inverkan på Bolagets verksamhet och tillväxtpotentialer.

### Makroekonomiska faktorer exponerar Koncernen för risker

Oneflow hade per den 31 december 2021 betalande användare i 24 länder. Att Bolaget sålunda verkar i en global miljö innebär att Bolaget påverkas av globala makroekonomiska faktorer såsom ställningen i den allmänna ekonomin, tillväxt eller konjunkturedgång, inflation eller deflation samt förändringar i företagens och konsumenters köpkraft. Alla dessa faktorer kan, om de utvecklas i en för Oneflow negativ riktning, påverka efterfrågan på de produkter och tjänster som Bolaget tillhandahåller. Till exempel kan en ekonomisk nedgång där företags transaktionsintensitet minskar eller arbetslösheten ökar påverka Oneflows kunders behov av ett avtalshanterings-system eller deras vilja och möjlighet att investera i ny teknik. Utvecklingen av de makroekonomiska faktorerna kan, i kombination med större försiktighet bland företag och konsumenter, exempelvis på grund av covid-19-pandemin, leda till ekonomisk nedgång och därmed mindre försäljning för Oneflow, vilket kan få en betydande negativ inverkan på Bolagets verksamhet och tillväxtpotentialer.

### Risker för haveri i IT-system och driftstörningar

Oneflow är beroende av en effektiv och oavbruten drift hos ett fåtal interna och externa IT-system för att driva sin dagliga verksamhet. Ett omfattande haveri eller annan störning i IT-systemen kan påverka Bolagets förmåga att tillhandahålla sina tjänster och genomföra effektiv försäljning. För det fall Oneflow brister i att förse sina kunder med överenskomna tjänster kan Bolaget komma att ådra sig ansvar under avtal eller erhålla missnöjda kunder som säger upp eller inte förnyar sina prenumerationer.

Bolaget gör investeringar för att skydda sig från risken att dess IT-system drabbas av driftstörningar och även om detta görs kvarstår risken för att drabbas av aktiviteter såsom systemintrång, virusspridning och andra former av IT-brottslighet (se även riskfaktorn ”Risk för brister i Oneflows hantering av konfidentiell information” ovan). Sådana aktiviteter kan störa webbplats, orsaka systemfel och verksamhetsavbrott och kan skada datorer eller annan utrustning hos Oneflow. Även oförutsägbara händelser såsom brand kan få temporära konsekvenser för Oneflows förmåga att fullgöra sina skyldigheter gentemot kund. Om någon av ovanstående risker skulle realiseras, kan det komma att skada Oneflows anseende och medföra att Bolaget blir skadeståndsansvarigt, och därmed resultera i ökade kostnader och/eller förlorade intäkter och ha en betydande negativ inverkan på Bolagets verksamhet, intäktsgenerering och anseende.

### Legala och regulatoriska risker

#### Risk för brister i Oneflows hantering av personuppgifter

Oneflow behandlar och lagrar en stor mängd personuppgifter i sina IT-system, huvudsakligen om sina kunder och anställda, inklusive känslig information om kunders anställda, avtal, motparter och andra dokument. Oneflows förmåga att samla in, lagra, dela och på annat sätt behandla kunddata styrs av EU:s dataskyddsförordning (EU) nr 2016/679 (”GDPR”), nationella dataskyddslag, sekretesskrav och övriga regulatoriska bestämmelser. GDPR trädde i kraft under 2018 och ställer höga krav på Oneflows efterlevnad av GDPR, bland annat på att insamlade personuppgifter måste vara korrekta, relevanta och begränsas till de syften för vilka de har samlats in och att inte de får sparas under en längre period än nödvändigt med hänsyn till syftet med insamlandet. Myndigheternas tolkningar av flera aspekter av GDPR är förknippade med osäkerheter och kan vara föremål för förändringar, till exempel har EU-domstolens dom i C-311/18 (det så kallade Schrems II-målet) lett till att högre krav ställs på företags behandling av personuppgifter. Det finns ingen garanti för att Oneflows tolkning och tillämpning av GDPR och övriga tillämpliga lagar är korrekt eller i linje med relevanta myndigheters tolkning.

Det finns en risk att Bolagets processer och metoder för dataskydd kan vara otillräckliga för att förhindra brott mot dataskyddslagarna eller att det görs ett otillbörligt offentliggörande eller otillbörlig behandling av personuppgifter, inklusive känslig kunddata, i strid mot tillämpliga lagar, regler och avtal. Det finns även en risk att IT- eller systembrister kan möjliggöra stöld av och resultera i förlust av data (se även riskfaktorn ”Risk för brister i Oneflows hantering av konfidentiell information” ovan). Om Bolaget inom ramen



för myndighets-, rättsliga- eller administrativa förfaranden bedöms bryta eller ha brutit mot GDPR eller andra tillämpliga lagar eller förordningar kan det komma att begränsa Oneflows databehandling och leda till administrativa böter för bristande efterlevnad uppgående till, enligt GDPR, maximalt 4 procent av Bolagets globala årsomsättning (motsvarande 1 743,3 KSEK baserat på Oneflows nettoomsättning under räkenskapsåret 2021) eller 20 miljoner euro, beroende på vilket som är högst. GDPR ger även datasubjekt rätt till ersättning i det fall något brott mot GDPR leder till väsentliga skador. Vidare kan Oneflows eventuella bristande efterlevnad av GDPR eller annan tillämplig dataskyddslagstiftning leda till straffrättsliga åtal. Efterlevnad av dataskyddslag kräver löpande investeringar i system, processer, policyer och personal och kan kräva betydande investeringar i framtiden.

Skulle någon av ovanstående risker materialiseras kan det få en betydande negativ inverkan på Bolagets verksamhet, intäktsgenerering, anseende och ökade kostnader för regelefterlevnad.

### Risker relaterade till skyddet av Bolagets immateriella rättigheter

Bolagets teknikplattform omfattas av ett upphovsrättsligt skydd för datorprogram. Vidare innehar Bolaget totalt fyra varumärkesregistreringar för ett figurativt utförande av ord-elementet Oneflow inom EU, UK och Sverige. Bolaget har även ansökt om registrering för sin logotyp i, initialt, Norge och Storbritannien. Bolaget är vidare innehavare av ett antal domännamn där majoriteten består av orddominanten oneflow registrerad för olika toppdomäner såsom .se, .com och .fr. Bolaget bedömer att Bolagets mest väsentliga immateriella rättigheter utgörs av upphovsrätten i Bolagets teknikplattform. De immateriella rättigheterna samt know-how och vissa affärshemligheter är centrala tillgångar i Bolagets verksamhet och värdet på Bolaget är till viss del beroende av förmågan att skydda de immateriella rättigheterna samt specifik kunskap om Bolagets verksamhet. Det finns en risk att Bolaget inte lyckas erhålla ett tillräckligt skydd för sina immateriella rättigheter och annan värdefull information, och att de immateriella rättigheterna som innehas av Oneflow inte ger Bolaget ett fullgott kommersiellt skydd. Denna risk är särskilt relevant för immateriella rättigheter som inte är registrerbara eftersom uppgift om Bolagets innehav av den immateriella rättigheten inte är synlig för tredje man i offentliga register. Detta gäller till exempel delar av Oneflows egenutvecklade plattform som endast skyddas av immateriella rättigheter som inte är registrerbara (upphovsrätt). Vidare föreligger en risk att de ansökningar om immaterialrättsligt skydd som Bolaget lämnar in inte godkänns.

Ett intrång i någon av Oneflows immateriella rättigheter kan även skada Bolagets anseende. Om det skulle göras ett intrång i Oneflows immateriella rättigheter kan Bolaget behöva väcka talan eller vidta andra legala åtgärder. En sådan talan kan bli kostsam och ta fokus från den dagliga verksamheten, dessutom finns inga garantier för att Oneflow når framgång i en sådan tvist (se även riskfaktorn "Risker relaterade till tvister" ovan). Vidare kan know-how och affärshemligheter som Oneflow är beroende av komma att spridas till konkurrenter, till exempel genom att anställda som besitter know-how och kunskap om affärshemligheter avslutar sin

tjänst hos Oneflow och börjar arbeta hos en konkurrent. Det är inte möjligt att uppnå ett fullständigt skydd mot att sådan information sprids eller distribueras utan tillstånd.

Anställningsavtal och andra avtal samt tillämplig lagstiftning tillskriver som huvudregel äganderätten till immateriella rättigheter som genereras inom ramen för Oneflows utvecklingsverksamhet till Oneflow i egenskap av arbetsgivare. Det finns dock en risk för att en immateriell tillgång, till exempel en källkod, som utvecklas av en anställd eller någon annan för Bolagets räkning, faller utanför Bolagets rättsliga fång av den immateriella tillgången, vilket kan få till följd att Bolaget inte kan använda tillgången.

Sammanfattningsvis föreligger risk för att kombinationen av immateriella rättigheter, know-how, affärshemligheter och kontraktuella åtaganden som Bolaget förlitar sig på till skydd för sina immateriella rättigheter, av olika anledningar, varav några beskrivna ovan, är otillräcklig. Om någon av dessa risker materialiseras kan det få en betydande negativ inverkan på Bolagets finansiella ställning och framtidsutsikter.

### Bolaget kan göra intrång i tredje mans immateriella rättigheter

Inom ramen för den löpande verksamheten finns en risk att Bolaget kan göra intrång i tredje mans äganderättigheter, vilket är en risk som är särskilt relevant vid framtagande av nya produkter och tjänster och i takt med att Bolagets bransch expanderar och fler tekniska lösningar för avtalshantering lanseras. Det finns således en risk att Bolaget tvingas in i en tvist eller andra förfaranden för påstått immaterialrättsintrång. Sådana förfaranden kan vara dyra och tidsödande, även om de i slutändan avgörs till Bolagets fördel. Om en sådan tvist resulterar i ett ogynnsamt utfall för Bolaget, kan Bolaget tvingas att betala skadestånd, upphöra med den aktivitet som utgör intrång och/eller tvingas erhålla en licens och därmed ådra sig merkostnader för att använda och marknadsföra de berörda produkterna och/eller tjänsterna. Vidare kan immateriella rättigheter som innehas av tredje part komma att begränsa möjligheterna för Bolaget att fritt använda sina produkter och/eller expandera till nya produktområden. Detta skulle i sin tur kunna få en negativ inverkan på Bolagets verksamhet och framtidsutsikter.

## Finansiella risker

### Risker relaterade till Oneflows likviditet, långsiktiga finansiering och kapitalbehov

Bolaget är i en tillväxtfas och årets resultat för räkenskapsåret 2021 uppgick till -31 104 KSEK och dessförinnan till -20 336 KSEK avseende räkenskapsåret 2020. Historiskt har Bolaget inte kunnat finansiera sin affärsverksamhet enbart med det egna kassaflödet och har därför varit beroende av extern finansiering. Per dagen för Prospektet bedömer styrelsen, mot bakgrund av Bolagets nuvarande expansionsplaner och den befintliga affärsplanen, att Bolagets befintliga rörelsekapital inte är tillräckligt för att täcka Bolagets behov under den kommande tolv månadersperioden. Bolaget uppskattar att rörelsekapitalunderskottet för den kommande tolv månadersperioden uppgår till cirka 50 MSEK. Bolaget bedömer att bristen på rörelsekapital kommer att uppstå i juni 2022. Bolaget avser att finansiera underskottet av rörelsekapital



med den likvid som förväntas att tillföras Bolaget genom Erbjudandet och noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market.

Bolagets förmåga att framgångsrikt erhålla ytterligare finansiering både på kort och lång sikt, såväl inom som utom ramen för Erbjudandet, samt att omförhandla och refinansiera redan befintliga lån, beror på ett flertal faktorer, bland annat den allmänna situationen på finansmarknaderna, Bolagets kreditvärdighet och förmåga att öka sin skuldsättning. Oneflow kan därför vara tvunget att erhålla finansiering på mindre förmånliga villkor. Därutöver kan marknadsstörningar eller osäkerhet begränsa tillgängligheten till det kapital som krävs för att driva Oneflows verksamhet både på lång och kort sikt och det föreligger risk att Oneflow inte kan efterleva de villkor som befintliga eller framtida kreditfaciliteter uppställer, vilket kan bero på omständigheter såväl inom som utom Oneflows kontroll. Oneflows eventuella oförmåga att efterleva villkoren i sina kreditfaciliteter kan medföra att långgivare kräver återbetalning av alla eller en del av Oneflows utestående skulder. 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.

### Risker relaterade till Oneflows skattemässiga underskott

Oneflow har skattemässiga underskott och Koncernens skattemässiga underskott uppgick per den 31 december 2021 till 88,6 MSEK. Svensk skattelagstiftning innehåller vissa spärregler vid ägarförändringar i bolag med skattemässiga underskott som medför en risk för att sådana underskott inte till fullo kan utnyttjas efter vissa ägarförändringar. Möjligheten att utnyttja underskotten i framtiden kan även komma att påverkas negativt av ändringar i tillämplig lagstiftning. Sådana begränsningar och ändringar kan komma att ha en negativ inverkan på Bolagets finansiella ställning och skattekostnad eftersom framtida överskott i sådana fall inte kommer kunna kvittas, helt eller delvis, mot underskotten.

### Risker relaterade till fluktuerande valutakurser

Bolaget har betalningsflöden i lokala valutor i länder, framförallt från länder till vilka försäljning sker, däribland NOK och EUR. Om Oneflows försäljning utomlands ökar, vilket ligger i linje med Bolagets affärsplan, kommer även betalningsflödena i lokala, icke-svenska, valutor att öka. Bolagets valutarisk utgörs således av växelkursförändringar i betalningsflöden (transaktionsexponering). Till exempel hade en förstärkning/försvagning av SEK om +/- 5 procent under räkenskapsåret 2021 haft en påverkan på Bolagets resultat om +/- 200 KSEK.

Vidare finns en risk att fluktuerande valutakurser gör att Bolagets erbjudanden betraktas vara dyrare jämfört med konkurrenters motsvarigheter, vilket kan göra Bolagets erbjudanden mindre konkurrenskraftiga. Bolagets kundavtal innehåller generellt inga särskilda bestämmelser för att ta höjd för förändrade valutakurser och Bolaget har ingen valutasäkring. Om valutakurser generellt blir föremål för fluktuationer och hög volatilitet kan det ha en negativ inverkan på Bolagets resultat.

## Risker relaterade till Bolagets aktier och Erbjudandet

### Risk för en illikvid marknad för Oneflows aktie och volatil aktiekurs

Aktierna i Oneflow har inte tidigare varit föremål för handel på en marknadsplats. Det är därför svårt att förutsäga nivån av handel och vilket intresse som kommer att visas för aktierna. Det pris som aktierna handlas till och det pris till vilket investerare kan genomföra sin investering kommer att påverkas av ett flertal faktorer, varav några är specifika för Bolaget och dess verksamhet medan andra är generella för noterade bolag. Till exempel har den svenska aktiemarknaden under covid-19-pandemin sett ett flertal så kallade sektorrotationer där investerarnas kapital, bland annat som en följd av olika makro-kopplade händelser, har omallokerats. Dessa sektorrotationer har, under längre eller kortare perioder, satt press på aktiekursen för de bolag som sektorrotationen sker från. Vidare har den svenska aktiemarknaden under 2021 präglats av mycket hög noteringsaktivitet och det finns flertalet exempel på betydande kursnedgångar jämfört med teckningskursen i den enskilda börsnoteringen. Detta kan även komma att ske för aktiekursen för Oneflows aktier.

Noteringen och upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market bör inte tolkas som att det kommer finnas en likvid marknad för aktierna. Det finns en risk för att priset på aktierna blir mycket volatil i samband med upptagandet till handel. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas eller inte förblir hållbar, kan detta komma att medföra svårigheter för aktieägare att avyttra aktier och marknadspriset kan komma att skilja sig avsevärt från aktiernas pris i Erbjudandet.

### Huvudägarens intressen kan skilja sig från minoritet-sägarnas intressen

Hamnes Invest AB (som kontrolleras av Bolagets VD Anders Hamnes) samt styrelseordföranden Lars Appelstål är inför Erbjudandet Oneflows två största aktieägare och innehar per dagen för Prospektet 28,5 procent respektive 25,9 procent av antalet aktier och röster i Bolaget. Dessa aktieägare kommer även efter Erbjudandets genomförande att kontrollera en betydande andel av det totala antalet aktier och röster i Bolaget (cirka 20,5 procent respektive 18,6 procent av aktierna och rösterna i Bolaget under antagande att Erbjudandet fulltecknas och att Övertilldelningsoptionen och Utökningsoptionen utnyttjas i sin helhet). Hamnes Invest AB och Lars Appelstål har genom sina respektive innehav möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande i ärenden som kräver godkännande av aktieägarna på bolagsstämma. Här ingår bland annat



utnämning och entledigande av styrelseledamöter, beslut om utdelning, beslut om nyemission, ändring av bolagsordningen och andra viktiga ärenden. Större aktieägares intressen kan skilja sig från andra aktieägares intressen och de skulle kunna utöva inflytande över Bolaget på ett sätt som inte främjar de andra aktieägarnas intressen på bästa sätt.

### **Åtaganden från Cornerstone-investerarna är inte säkerställda**

Swedbank Robur Ny Teknik, Handelsbanken Fonder, Andra AP-fonden (AP2), och Humle Fonder ("Cornerstone-investerarna") har åtagit sig att förvärva 4 842 733 aktier i Erbjudandet motsvarande totalt 217,9 MSEK. Under förutsättning att Erbjudandet blir fulltecknat samt att Utökningsoptionen och Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo motsvarar åtagandena 62,9 procent av det totala antalet aktier i Erbjudandet och 19,0 procent av aktiekapitalet och rösterna i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Åtagandena från Cornerstone-investerarna är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel, pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att de åtaganden som Cornerstone-investerarna lämnat inte kommer att infrias. Cornerstone-investerarnas åtaganden är vidare förenade med villkor. För det fall något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk att Cornerstone-investerarna inte kommer att uppfylla sina åtaganden, vilket skulle ha en väsentlig negativ inverkan på ett framgångsrikt genomförande av Erbjudandet.

### **Insynsförsäljningar eller försäljningar från större aktieägare kan påverka aktiekursen negativt**

Bolagets styrelse och ledning har, gentemot Sole Global Coordinator, åtagit sig att inte sälja aktier i Bolaget under en period om 360 dagar efter likviddagen i Erbjudandet (lock up). Vidare har vissa andra aktieägare åtagit sig motsvarande restriktion fast under en period om 180 dagar. Åtagandena innebär att totalt 88,5 procent av Bolagets aktier inför Erbjudandet är föremål för försäljningsrestriktioner utöver aktier som ingår i Utökningsoptionen. Dessa åtaganden är föremål för sedvanliga begränsningar och undantag, till exempel antagande av ett erbjudande till samtliga aktieägare i Bolaget i enlighet med svenska takeover-regler, försäljning eller annan avyttring av aktier som är ett resultat av ett erbjudande från Bolaget gällande förvärv av egna aktier, eller där överföring av aktierna krävs till följd av legala krav eller myndighetsbeslut. Vidare får Sole Global Coordinator på diskretionär basis medge undantag från samtliga åtaganden.

Efter att relevant lock up-period har löpt ut får de aktieägare som har omfattats av ett lock up-åtagande sälja sina aktier i Bolaget utan begränsning av lock up-åtagandet. Aktiekursen för Bolagets aktier kan sjunka om Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare säljer aktier, eller om det finns en generell uppfattning på marknaden att en sådan försäljning är förestående. Vidare kan aktiekursen påverkas negativt om ett stort antal aktier i Bolaget säljs.





# Inbjudan till förvärv av aktier i Oneflow AB

Allmänheten i Sverige och institutionella investerare i Sverige och internationellt erbjuds härmed, i enlighet med tillämpliga jurisdiktionella begränsningar samt de villkor som anges i Prospektet, att förvärva 6 111 111 nyemitterade aktier i Oneflow. Säljande Aktieägare har förbehållit sig rätten att, i samråd med Sole Global Coordinator, utöka Erbjudandet med upp till 580 093 befintliga aktier ("**Utökningsoptionen**"). Om Utökningsoptionen utnyttjas till fullo, kommer ökningen att motsvara cirka 9 procent av det totala antalet aktier i det utökade Erbjudandet. Priset per aktie i Erbjudandet är 45 SEK. Priset har fastställts av Bolagets styrelse i samråd med Sole Global Coordinator baserat på ett antal faktorer, framförallt diskussioner med Cornerstone-investerarna och vissa andra institutionella investerare, en jämförelse av marknadspriset för andra jämförbara noterade bolag (dock ej nödvändigtvis i samma bransch som Bolaget), rådande marknadsläge samt uppskattningar avseende Bolagets affärsmöjligheter och vinstutsikter samt risker kopplade därtill.

Nyemissionen i Erbjudandet om 6 111 111 aktier (före eventuellt utnyttjande av Utökningsoption och Övertilldelningsoption) kommer medföra att antalet aktier i Bolaget ökar till 24 423 066 och att aktiekapitalet ökar med 183 333 SEK till 732 692 SEK och innebära en utspädning om 25 procent baserat på antalet aktier per dagen för Prospektet. Nyemissionen i Erbjudandet förväntas tillföra Bolaget cirka 275 MSEK före avdrag för kostnader relaterat till Erbjudandet. Dessa kostnader beräknas uppgå till cirka 26 MSEK, innebärandes att Bolaget erhåller en nettolikvid om cirka 249 MSEK efter Erbjudandets genomförande förutsatt att det fulltecknas.

Bolaget har inför Erbjudandet erhållit ett bryggglån om 30 MSEK från vissa befintliga aktieägare för att finansiera Bolagets verksamhet fram till Erbjudandets genomförande ("**Bryggglånet**"). I enlighet med villkoren för Bryggglånet har långivarna möjlighet att kvitta sina respektive fordringar avseende Bryggglånet mot nya aktier i samband med Erbjudandet. Bolaget har per dagen för Prospektet erhållit indikationer på att långgivare med fordringar om totalt cirka 17,6 MSEK avser kvitta sin fordran mot nya aktier, vilket skulle innebära att antalet aktier och aktiekapitalet i Bolaget ökar med 391 789 aktier respektive 11 754 SEK och motsvara en utspädning om 2,1 procent baserat på antalet aktier i Bolaget per dagen för Prospektet. För mer information om Bryggglånet, se avsnittet "*Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information - Bryggglån inför börsnoteringen*".

För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet har Bolaget ställt ut en option till Sole Global Coordinator ("**Övertilldelningsoptionen**"), vilken innebär att Sole Global Coordinator, senast 30 dagar från den första handelsdagen på Nasdaq First North Premier Growth Market, har rätt att begära att ytterligare högst 916 666 aktier emitteras, motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet (exklusive Utökningsoptionen). Förutsatt att Utökningsoptionen utnyttjas i sin helhet kommer Övertilldelningsoptionen att öka med ytterligare 87 014 aktier och motsvara totalt 1 003 680 aktier, motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet inklusive Utökningsoptionen. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning samt för stabiliseringsåtgärder i Erbjudandet. Förutsatt att Övertilldelningsoptionen och Utökningsoptionen utnyttjas i sin helhet kommer antalet aktier och aktiekapitalet att öka med 7 114 791 aktier respektive 213 444 SEK, vilket innebär att Bolagets aktiekapital kommer att uppgå till 762 802 SEK fördelat på 25 426 746 aktier, motsvarande en utspädning om 28 procent baserat på antalet aktier i Bolaget per dagen för Prospektet.

Förutsatt att i) Erbjudandet fulltecknas, ii) Övertilldelningsoptionen och Utökningsoptionen utnyttjas i sin helhet, samt iii) Bryggglånet kvittas mot aktier motsvarande de indikationer som Bolaget erhållit från långivarna per dagen för Prospektet (det vill säga kvittning om 17,6 MSEK), kommer antalet aktier i Bolaget uppgå till totalt 25 818 535 och aktiekapitalet till 774 556 SEK och motsvara en utspädning om totalt 29 procent baserat på antalet aktier och röster per dagen för Prospektet. Det totala värdet av Erbjudandet inklusive fullt utnyttjande av Utökningsoptionen och Övertilldelningsoptionen är cirka 346 MSEK.

Swedbank Robur Ny Teknik, Handelsbanken Fonder, Andra AP-fonden (AP2), och Humle Fonder ("**Cornerstone-investerarna**") har, under sedvanliga villkor, åtagit sig att teckna aktier i Erbjudandet om totalt 217,9 MSEK, motsvarande 63 procent av Erbjudandet inklusive Övertilldelningsoptionen och Utökningsoptionen. För fullständig information avseende åtaganden från Cornerstone-investerarna, se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information - Åtaganden från Cornerstone-investerare i Erbjudandet*".

*För ytterligare information hänvisas till Prospektet i dess helhet, vilket har upprättats av styrelsen i Bolaget med anledning av Erbjudandet. Styrelsen för Bolaget är ensam ansvarig för innehållet i Prospektet. I den mån Utökningsoptionen utnyttjas bekräftar Säljande Aktieägare bundenhet av villkoren för Erbjudandet i enlighet med vad som framgår av "Villkor och anvisningar".*

*Såvitt styrelsen känner till överensstämmer den information som lämnas i Prospektet med faktiska sakförhållanden och ingen uppgift som sannolikt skulle kunna påverka Prospektets innebörd har utelämnats.*

31 mars 2022

**Oneflow AB**  
Styrelsen



# Bakgrund och motiv

Oneflow utvecklar, säljer och implementerar digitala system för avtalshantering. Oneflow är en helhetsaktör inom digital avtalshantering och verkar primärt på den nordiska marknaden, men har global räckvidd i sitt erbjudande. Bolagets affärsmodell består i huvudsak av att erbjuda långsiktiga abonnemangsavtal av produkter anpassade för olika typer av kunders behov och önskemål genom en så kallad SaaS-modell (eng. *Software-as-a-Service*). Bolaget har ett heltäckande produkterbjudande som täcker samtliga steg i avtalshanteringsprocessen (Pre-sign, Sign och Post-sign) och Bolaget har en organisation innehållande produktutveckling, försäljning, implementering och support, vilket möjliggör effektiva och värdeskapande helhetslösningar för kunden. Oneflow grundades under 2012 och har sitt huvudkontor i Stockholm. Medelantalet anställda i Bolaget under 2021 uppgick till 83 personer fördelade på tre kontor i Sverige, Norge och Finland.<sup>1</sup> Bolagets största geografiska marknad är per dagen för Prospektet Sverige, som per den 31 december 2021 stod för 79 procent av Annual Recurring Revenue ("**ARR**")<sup>2</sup>. Bolaget ser dock en växande försäljning i de övriga nordiska länderna, Europa samt globalt. Per den 31 december 2021 hade Oneflow 18 886 betalande användare i totalt 24 länder<sup>3</sup>.

För räkenskapsåret 2021 uppgick Bolagets nettoomsättning till 43,6 MSEK, vilket representerar en genomsnittlig årlig tillväxt om 59 procent sedan 2019, då nettoomsättningen uppgick till 17,2 MSEK. Under perioden har Bolaget huvudsakligen fokuserat på att utveckla produkterbjudandet och maximera tillväxten, vilket har bidragit till ett negativt rörelseresultat om 30,3 MSEK under perioden som avslutades den 31 december 2021. Per 31 december 2021 uppgick ARR till 57,1 MSEK, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxt om 65 procent sedan 2019.

Bolagets styrelse och ledning avser att tillvarata Bolagets starka utveckling och ser möjligheter att kunna växa snabbare än vad Bolagets internt genererade medel tillåter. Mot bakgrund av Bolagets nuvarande expansionsplaner och den befintliga affärsplanen, bedöms Bolagets befintliga rörelsekapital inte vara tillräckligt för att täcka Bolagets behov under den kommande tolv månadersperioden. Per dagen för Prospektet uppskattar Bolaget att rörelsekapitalunderskottet för den kommande tolv månadersperioden uppgår till cirka 50 MSEK och att bristen på rörelsekapital kommer att uppstå i juni 2022. Bolagets styrelse och ledning anser bland annat mot denna bakgrund att det nu är en lämplig tidpunkt att genom Erbjudandet bredda aktieägarbasen i Bolaget och ansöka om notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Med emissionslikviden från Erbjudandet kan Bolaget accelerera sin tillväxtstrategi i linje med Bolagets affärsplan, vilket bedöms vara viktigt för Bolagets utveckling. Vidare förväntas en notering av aktierna på Nasdaq First North Premier Growth Market att öka medvetenheten om Bolaget och dess verksamhet samt stärka Bolagets varumärke bland investerare och medarbetare samt ge Bolaget bättre förutsättningar att attrahera kunder och kvalificerad personal. Därutöver kommer Erbjudandet och noteringen att ge Bolaget tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna. Slutligen möjliggör Erbjudandet för existerande aktieägare att, inom ramen för Utökningsoptionen, sälja en del av sina nuvarande innehav av aktier, vilket skapar en mer likvid marknad för aktierna.

Erbjudandet består av 6 111 111 nyemitterade aktier i Bolaget samt, om Utökningsoptionen utnyttjas, 580 093 befintliga aktier. Nyemissionen i Erbjudandet förväntas tillföra Bolaget cirka 275 MSEK före avdrag för kostnader relaterade till Erbjudandet, vilka beräknas uppgå till cirka 26 MSEK. Bolaget förväntas därmed tillföras en nettolikvid om cirka 249 MSEK. Nettolikviden från Erbjudandet avses användas enligt nedan (angivet i prioritetsordning):

- » cirka 1/3 till produktutveckling;
- » cirka 1/3 till geografisk expansion; och
- » cirka 1/3 till allmänna företagsändamål, inklusive återbetalning av Bolaget upptaget Bryggglån<sup>4</sup>.

Eventuell likvid från Övertilldelningsoptionen, som högst kan uppgå till 45 MSEK, avses att användas enligt ovan fördelning. Bolaget erhåller ingen likvid från Säljande Aktieägares eventuella försäljning inom ramen för Utökningsoptionen.

Om Erbjudandet inte fulltecknas eller överhuvudtaget genomförs kan det innebära att Bolaget inte kan bedriva sin verksamhet och genomföra sina utvecklingsprojekt i enlighet med Bolagets affärsplan. Bolaget kommer då att söka alternativa finansieringskällor samt, om nödvändigt för att kunna säkerställa Bolagets finansiella ställning, se över och uppdatera den nuvarande affärsplanen, vilket innebär att verksamhetens omfattning skulle begränsas jämfört med vad som ursprungligen var tänkt.

31 mars 2022

**Oneflow AB**  
Styrelsen

1) Exklusive sex personer som är baserade i Sri Lanka och arbetar på konsultbasis men som i övrigt är fullt integrerade i organisationen.

2) För fullständig beskrivning över Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information – Alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS*".

3) Sverige, Norge, Finland, Danmark, Storbritannien, USA, Australien, Tyskland, Schweiz, Nya Zeeland, Kanada, Spanien, Belize, Nederländerna, Portugal, Belgien, Singapore, Sydafrika, Italien, Färöarna, Luxemburg, Rumänien, Gibraltar och Förenade Arabemiraten.

4) För mer information om Bryggglånet, se avsnittet "*Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information – Bryggglån inför børsnoteringen*".



# Villkor och anvisningar

## Erbjudandet

Erbjudandet omfattar högst 6 111 111 nyemitterade aktier i Oneflow. Erbjudandet riktar sig till:

- » Allmänheten i Sverige.<sup>1</sup>
- » Institutionella investerare i Sverige och i utlandet.<sup>2</sup>

ISIN-koden för Bolagets aktie är SE0017564461. Utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 8 april 2022.

## Utökningsoption

Säljande Aktieägare har förbehållit sig rätten att, i samråd med Sole Global Coordinator, utöka Erbjudandet med upp till 580 093 befintliga aktier ("**Utökningsoptionen**"). Om Utökningsoptionen utnyttjas till fullo, kommer ökningen att motsvara cirka 9 procent av det totala antalet aktier i det utökade Erbjudandet.

## Övertilldelningsoption

I syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet har Bolaget lämnat en övertilldelningsoption till Danske Bank vilken berättigar Danske Bank att senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market begära att ytterligare högst 1 003 680 aktier emitteras, motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet inklusive Utökningsoptionen, till ett pris motsvarande priset i Erbjudandet. Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo kommer Erbjudandet att omfatta högst 7 694 884 aktier, vilket motsvarar cirka 30 procent av aktierna och rösterna i Bolaget efter Erbjudandets slutförande. Under förutsättning att Utökningsoptionen inte utnyttjas men Erbjudandet fulltecknas kommer Övertilldelningsoptionen att motsvara högst 916 666 aktier. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning samt för stabiliseringsåtgärder i Erbjudandet.

## Fördelning av aktier

Fördelningen av aktier mellan de två delarna i Erbjudandet kommer att ske med hänsyn tagen till efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av styrelsen i samråd med Danske Bank och, om tillämpligt, Säljande Aktieägare.

## Erbjudandepris

Priset i Erbjudandet är 45 SEK per aktie och har fastställts av Bolaget i samråd med Danske Bank baserat på ett antal faktorer, inklusive diskussioner med Cornerstone-investerarna och vissa andra institutionella investerare, en jämförelse av marknadspriset för andra jämförbara noterade bolag (dock ej nödvändigtvis i samma bransch som Bolaget), rådande marknadsläge samt uppskattningar avseende Bolagets affärsmöjligheter och vinstutsikter samt risker kopplade därtill. Courtaget utgår ej i samband med Erbjudandet.

## Anmälan

### Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Anmälan från allmänheten i Sverige om förvärv av aktier måste ske mellan 31 mars 2022 kl. 12:00 CEST och 6 april

2022 och avse lägst 125 aktier och högst 25 000 aktier, i jämna poster om 25 aktier. Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Danske Bank och Avanza rätten att endast beakta den först mottagna anmälan. Anmälningar är bindande.

Från och med den 3 januari 2018 behöver alla juridiska personer en global identifieringskod, en så kallad Legal Entity Identifier (LEI), för att kunna genomföra en värdepapperstransaktion. För att äga rätt att delta i Erbjudandet och tilldelas aktier måste en juridisk person inneha och uppge sitt LEI-nummer. Ansökan om registrering av en LEI-kod måste göras i god tid före anmälan eftersom koden måste anges vid anmälan. Mer information om kraven gällande LEI finns på Finansinspektionens hemsida ([www.fi.se](http://www.fi.se)).

Nationellt ID eller National Client Identifier ("NID-nummer") är en global identifieringskod för privatpersoner. Enligt MiFID II har alla fysiska personer från och med den 3 januari 2018 ett NID-nummer och detta nummer behöver anges för att kunna göra en värdepapperstransaktion. Om sådant nummer inte anges kan Danske Bank vara förhindrade att utföra transaktionen åt den fysiska personen i fråga. Om du enbart har svenskt medborgarskap består ditt NID-nummer av beteckningen "SE" följt av ditt personnummer. Har du flera eller något annat än svenskt medborgarskap kan ditt NID-nummer vara någon annan typ av nummer. För mer information om hur NID-nummer erhålls, kontakta ditt bankkontor.

Den som vill använda konton / depåer med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis kapitalförsäkringar, för teckning av aktier inom ramen för Erbjudandet måste kontrollera med den bank eller det institut som tillhandahåller försäkringen om detta är möjligt.

Bolagets styrelse, i samråd med Danske Bank och, om tillämpligt, Säljande Aktieägare, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsperioden. Sådan förlängning kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden.

Anmälan kan göras till Danske Bank och Avanza. Anställda i Oneflow i Sverige som önskar förvärva aktier ska följa specifika instruktioner från Bolaget. Prospektet finns tillgängligt på Bolagets hemsida ([www.oneflow.com](http://www.oneflow.com)) och Danske Banks hemsida ([www.danskebank.se/prospekt](http://www.danskebank.se/prospekt)).

### Anmälan via Danske Bank

Kunder hos Danske Bank som är anslutna till tjänster via internet kan anmäla sig för förvärv av aktier genom Hembanken. Kunder hos Danske Bank Private Banking kan istället kontakta sin Kapitalförvaltare eller Private Banker. Anmälan ska ha inkommit till Danske Bank senast 23:59 den 6 april 2022.

Den som anmäler sig för förvärv av aktier hos Danske Bank måste ha en värdepappersdepå eller ett investerings-sparkonto hos Danske Bank. Personer som inte har en värdepappersdepå eller ett investeringssparkonto hos Danske Bank måste öppna sådant konto eller depå före anmälan om

1) Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 25 000 aktier.

2) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 25 000 aktier.



förvärv av aktier. Observera att det kan ta viss tid att öppna värdepappersdepå eller investeringssparkonto. Vid förvärv av aktier som ska registreras på ett investeringssparkonto måste betalningen alltid ske med medel som finns tillgängliga på investeringssparkontot.

Saldot på den värdepappersdepå eller investeringssparkonto hos Danske Bank som anges ska, för perioden som börjar 23:59 den 6 april 2022 till 23:59 på likviddagen som beräknas vara den 12 april 2022, motsvara lägst det belopp som anmälan avser. Detta innebär att innehavaren förbinder sig till att hålla beloppet tillgängligt på angiven värdepappersdepå eller investeringssparkonto under den angivna perioden och att innehavaren är medveten om att tilldelning av aktier kan komma att utebli om beloppet är otillräckligt. Observera att beloppet, med undantag för vissa kontotyper, inte kan disponeras under den angivna perioden. Så snart som möjligt efter att tilldelning har ägt rum kommer medlen att vara fritt tillgängliga för de som inte erhåller tilldelning.

För kunder med ett investeringssparkonto hos Danske Bank kommer Danske Bank, om anmälan resulterar i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till det pris som gäller enligt Erbjudandet.

#### Anmälan via Avanza

Den som anmäler sig för förvärv av aktier hos Avanza måste ha en värdepappersdepå eller ett investeringssparkonto hos Avanza. Personer som inte har ett konto hos Avanza måste öppna sådant konto före anmälan om förvärv av aktier. Att öppna en värdepappersdepå eller investeringssparkonto hos Avanza är kostnadsfritt och tar cirka tre minuter.

Kunder hos Avanza kan anmäla sig för förvärv av aktier via Avanzas internetjänst. Anmälan hos Avanza kan göras från och med den 31 mars 2022 kl. 12:00 CEST till och med kl. 23:59 CEST den 6 april 2022. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska kunder hos Avanza ha tillräckliga likvida medel tillgängliga på kontot från och med den 6 april 2022 klockan 23:59 CEST till likviddagen, vilken förväntas vara den 12 april 2022. Endast en anmälan per investerare får göras. Fullständig information om anmälningsprocessen via Avanza finns på [www.avanza.se](http://www.avanza.se). För kunder med ett investeringssparkonto hos Avanza kommer Avanza, om anmälan resulterar i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till det pris som gäller enligt Erbjudandet.

#### Erbjudandet till institutionella investerare

Anmälningsperioden för institutionella investerare i Sverige och utomlands äger rum under perioden 31 mars 2022 kl. 12:00 CEST till och med 7 april 2022. Bolagets styrelse, i samråd med Danske Bank och, om tillämpligt, Säljande Aktieägare, förbehåller sig rätten att förkorta eller förlänga anmälningsperioden i Erbjudandet till institutionella investerare. Sådan eventuell förkortning eller förlängning kommer att offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande. Intresseanmälningar från institutionella investerare ska ske till Danske Bank enligt särskilda instruktioner.

## Tilldelning

Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse och, om tillämpligt, Säljande Aktieägare, i samråd med Danske Bank varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning bland allmänheten för att underlätta en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Tilldelning är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan görs. I händelse av överteckning kan tilldelningen komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval.

Anmälan från vissa kunder hos Danske Bank och Avanza kan komma att särskilt beaktas. Dessutom kan anställda och vissa närstående parter till Bolaget samt kunder till Danske Bank och Avanza beaktas separat vid tilldelning. Tilldelning av aktier med förtur till vissa anställda och andra medarbetare i Oneflow med skattemässig hemvist i Sverige kan komma att ske med avseende på aktier till ett värde om upp till 30 000 SEK per person. Vissa anställda och andra medarbetare kan därutöver komma att anmäla sig för förvärv av ytterligare aktier men eventuell tilldelning sker då utan förtur. Tilldelning kan även komma att ske till anställda hos Danske Bank och Avanza, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelning sker i sådant fall i enlighet med Svensk Värdepappersmarknads regler och Finansinspektionens föreskrifter. Cornerstone-investerarna är emellertid garanterade full tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.

## Besked om tilldelning och betalning

### Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Tilldelning beräknas ske omkring den 8 april 2022. Så snart som möjligt därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till de som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier får inget meddelande.

Full betalning för tilldelade aktier ska ske kontant senast den 12 april 2022 i enlighet med instruktionerna i avräkningsnotan.

### Anmälningar mottagna av Danske Bank

Besked om tilldelning för de som anmält sig via Danske Bank beräknas bli tillgängligt omkring klockan 09:00 den 8 april 2022 via Danske Banks internetjänster alternativt kundansvarig Kapitalförvaltare eller Private Banker.

Likvid för tilldelade aktier kommer att dras från angiven värdepappersdepå eller investeringssparkonto senast på likviddagen den 12 april 2022. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibla från 23:59 CEST den 6 april 2022 till och med den 12 april 2022.

### Anmälningar mottagna av Avanza

De som anmält sig via Avanzas internetjänst erhåller besked om tilldelning genom att tilldelat antal aktier bokas mot debitering av likvid på angivet konto, vilket beräknas ske omkring kl. 09:00 CEST den 8 april 2022.

För Avanzakunder kommer likvid för tilldelade aktier dras senast på likviddagen den 12 april 2022. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibla



från och med den 6 april 2022 kl. 23:59 CEST till och med 12 april 2022.

### Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas i särskild ordning få besked om tilldelning omkring den 8 april 2022, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant i enlighet med avräkningsnotan och mot leverans av aktier senast den 12 april 2022.

### Bristande eller felaktig betalning

Om full betalning inte erläggs inom föreskriven tid kan tilldelade aktier komma att överlåtas till någon annan. Skulle försäljningspriset vid en sådan överlåtelse komma att understiga erbjudandepriiset kan den som ursprungligen erhöll tilldelning av dessa aktier komma att få svara för mellanskillnaden.

### Registrering och redovisning av tilldelade och betalda aktier

Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

För det fall aktier tecknats till VP-konto beräknas registrering av tilldelade och betalda aktier hos Euroclear Sweden, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, ske omkring den 12 april 2022, varefter Euroclear Sweden sänder ut en avi som anger det antal aktier i Bolaget som har registrerats på mottagarens VP-konto.

### Upptagande till handel på Nasdaq First North Premier Growth Market

Bolagets styrelse kommer att ansöka om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Nasdaq Stockholm AB har gjort bedömningen att Bolaget uppfyller noteringskraven. Nasdaq Stockholm AB kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market under förutsättningen att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för Bolagets aktier är uppfyllt. Den första handelsdagen förväntas vara den 8 april 2022. Det innebär att handel kommer att påbörjas innan aktierna överförs till förvärvarens VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringssparkonto och, i vissa fall, innan avräkningsnota erhållits. Det innebär vidare att handeln kommer att inledas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande har uppfyllts. Handel i Bolagets aktie som sker före Erbjudandets fullföljande är villkorad och kommer att återgå om inte Erbjudandet fullföljs.

Kortnamnet på Nasdaq First North Premier Growth Market för Bolagets aktie kommer att vara ONEF.

### Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier

Information om tilldelning av aktier förväntas tillhandahållas kring den 8 april 2022. Efter det att betalning för tilldelade aktier har hanterats av Danske Bank kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisat VP-konto, servicekonto, värdepappersdepå eller investeringssparkonto. Den tid som erfordras för överföring av betalning och överföring

av betalda aktier till en sådan förvärvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisat konto eller depå förrän tidigast omkring den 12 april 2022. Handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market beräknas påbörjas den 8 april 2022. Givet att aktierna inte kommer att vara tillgängliga på förvärvarens konto eller depå förrän tidigast den 12 april 2022 kan det innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market från och med den första handelsdagen, utan först när aktierna finns tillgängliga på kontot eller depån. Investerare kommer från och med den 8 april 2022 erhålla besked om tilldelning. Se även "*Besked om tilldelning och betalning*" ovan.

### Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Danske Bank i egenskap av stabiliseringsansvarig, i den utsträckning det är tillåtet enligt svensk rätt, genomföra transaktioner i syfte att stabilisera, upprätthålla eller annars stödja marknadspriset på Bolagets aktier, under upp till 30 kalenderdagar från det att handeln i Bolagets aktier inleds på Nasdaq First North Premier Growth Market. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq First North Premier Growth Market, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden ovan. För mer information, se "*Legala frågor och kompletterande information – Stabilisering*".

### Offentliggörande av utfallet i Erbjudandet

Det slutgiltiga utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande vilket kommer finnas tillgängligt på Bolagets hemsida ([www.oneflow.com](http://www.oneflow.com)) omkring 8 april 2022.

### Rätt till utdelning

Aktierna som erbjuds i Erbjudandet medför rätt till vinstutdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter Erbjudandets genomförande. Betalning kommer att administreras av Euroclear, eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med förfarandena hos den enskilda förvaltaren. Rätt till utdelning tillfaller den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen är registrerad som ägare i den av Euroclear förda aktieboken. För mer information, se "*Aktiekapital och ägarförhållanden*".

### Villkor för Erbjudandets fullföljande

Erbjudandet är villkorat av att Bolaget, Säljande Aktieägare och Danske Bank ingår ett placeringsavtal ("**Placeringsavtalet**"), vilket förväntas ske omkring den 7 april 2022. Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet enligt Danske Bank är tillräckligt stort för handel i aktien, att Placeringsavtalet ingås, att vissa villkor i avtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp. Placeringsavtalet föreskriver att Danske Banks åtaganden att förmedla köpare till de aktier som omfattas av Erbjudandet är villkorade bland annat av att de garantier som lämnas av Bolaget är korrekta och att inga händelser inträffar som har så väsentlig negativ inverkan på Bolaget att det är olämpligt att genomföra Erbjudandet. Danske Bank kan säga upp Placeringsavtalet fram till och med likviddagen den 12 april 2022 till exempel om några väsentliga negativa händelser inträffar, om de garantier som Bolaget givit Danske Bank skulle visa sig brista



eller om några av de övriga villkor som följer av Placeringsavtalet inte uppfylls. Fram till och med likviddagen 12 april 2022 är således handeln i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market villkorad. Om villkoren ovan inte uppfylls och om Danske Bank säger upp Placeringsavtalet kan Erbjudandet avbrytas. I sådana fall kommer vare sig leverans av eller betalning av aktier genomföras under Erbjudandet. I enlighet med Placeringsavtalet kommer Bolaget att åta sig att ersätta Danske Bank för vissa krav under vissa villkor. För mer information gällande villkoren som styr Erbjudandets fullföljande, se "*Legala frågor och kompletterande information – Placeringsavtal*".

## Utspädning

Nyemissionen i Erbjudandet medför en utspädningseffekt om cirka 25 procent för befintliga aktieägare beräknat på antalet aktier i Bolaget efter genomförandet av Erbjudandet (28 procent om Övertilldelningsoptionen och Utökningsoptionen utnyttjas till fullo).

## Kostnader för Erbjudandet

Bolagets kostnader med anledning av Erbjudandet uppgår till cirka 26 MSEK.

## Övrig information

Att Danske Bank är Sole Global Coordinator innebär inte i sig att Danske Bank betraktar den som anmält sig i Erbjudandet som kund hos banken för placeringen. Förvärvaren betraktas för investeringen som kund endast om banken har lämnat råd till förvärvaren om investeringen eller annars har kontaktat förvärvaren om investeringen. Följden av att Danske Bank inte betraktar förvärvaren som kund för investering är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på investeringen. Detta innebär bland annat att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passandebedömning kommer att ske beträffande investeringen. Förvärvaren ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter och kunskaper för att förstå de risker som är förenade med investeringen.

## Information om behandling av personuppgifter

### Danske Bank

Investerare i Erbjudandet kommer att lämna ut personuppgifter till Danske Bank. Personuppgifterna som lämnas in till Danske Bank kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundengagemang i Danske Bank. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos bolag eller organisationer med vilka Danske Bank samarbetar. Information angående behandling av personuppgifter tillhandahålls av Danske Banks kontor, vilka även accepterar förfrågningar om korrigerering av personuppgifter. Danske Bank kan få information om adresser genom automatisk datainhämtning hos Euroclear Sweden.

### Avanza

Avanza behandlar sina kunders personuppgifter i enlighet med vid var vid gällande personuppgiftslagstiftning. Personuppgifter som lämnats till Avanza kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhand-

hålla tjänster och administrera kundarrangemang. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Avanza samarbetar. För mer information, se Avanzas hemsida.

## Information till distributörer

I syfte att uppfylla de produktstyrningskrav som återfinns i: (a) Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, i konsoliderad version, ("**MiFID II**"); (b) artikel 9 och 10 i Kommissionens delegerade direktiv (EU) 2017/593, som kompletterar MiFID II; och (c) nationella genomförandeåtgärder (tillsammans "**Produktstyrningskraven i MiFID II**") samt för att friskriva sig från allt utomobligatoriskt, inomobligatoriskt eller annat ansvar som någon "tillverkare" (i den mening som avses enligt Produktstyrningskraven i MiFID II) annars kan omfattas av, har de erbjudna värdepapperna varit föremål för en produktgodkännandeprocess, som har fastställt att dessa värdepapper är: (i) lämpliga för en målmarknad bestående av icke-professionella investerare och investerare som uppfyller kriterierna för professionella kunder och godtagbara motparter, såsom definierat i MiFID II; och (ii) lämpliga för spridning genom alla distributionskanaler som tillåts enligt MiFID II ("**EU Målmarknadsbedömningen**"). I syfte att uppfylla varje tillverkares produktgodkännandeprocess i Storbritannien, har målmarknadsbedömningen för Bolagets värdepapper lett till slutsatsen att: (i) målmarknaden för sådana värdepapper är endast godtagbara motparter som definierat i FCA Handbook Conduct of Business Sourcebook och professionella investerare som definierat i förordning (EU) 600/2014 som är en del av brittisk lagstiftning genom European Union (Withdrawal) Act 2018 ("**UK MiFIR**"), och (ii) samtliga distributionskanaler för sådana värdepapper till godtagbara motparter och professionella klienter är lämpliga ("**UK Målmarknadsbedömningen**") tillsammans med EU Målmarknadsbedömningen "**Målmarknadsbedömningen**". Oaktat Målmarknadsbedömningen bör distributörer notera att: priset på Bolagets värdepapper kan sjunka och investerare kan förlora hela eller delar av sin investering, att Bolagets värdepapper inte är förenade med någon garanti avseende avkastning eller kapitalskydd och att en investering i Bolagets värdepapper endast är lämplig för investerare som inte är i behov av garanterad avkastning eller kapitalskydd och som (ensamma eller med hjälp av lämplig finansiell eller annan rådgivare) är kapabla att utvärdera fördelarna och riskerna med en sådan investering och som har tillräckliga resurser för att bära de förluster som en sådan investering kan resultera i. Målmarknadsbedömningen påverkar inte andra krav avseende kontraktuella, legala eller regulatoriska försäljningsrestriktioner med anledning av Erbjudandet och Noteringen.

Målmarknadsbedömningen utgör, för undvikande av missförstånd, inte (a) en ändamålsenlighets- eller lämplighetsbedömning i den mening som avses i MiFID II eller UK MiFIR eller (b) en rekommendation till någon investerare eller grupp av investerare att investera i, förvärva, eller vidta någon annan åtgärd avseende Bolagets värdepapper.

Varje distributör är ansvarig för att genomföra sin egen Målmarknadsbedömning avseende Bolagets värdepapper samt för att besluta om lämpliga distributionskanaler.





# Marknadsöversikt

Prospektet innehåller information om Bolagets aktiviteter och de marknader där Bolaget bedriver verksamhet, inklusive information avseende marknadstillväxt och marknadsstorlek samt Bolagets marknadsposition i förhållande till konkurrenter. Marknaden för de tjänster som Bolaget erbjuder är relativt ung, varför utbudet av marknadsundersökningar och –rapporter är förhållandevis litet. Informationen i Prospektet är därför i stor grad baserat på Bolagets samlade analys och kunskap om Bolagets marknader och inte nödvändigtvis understödd av tredje part.

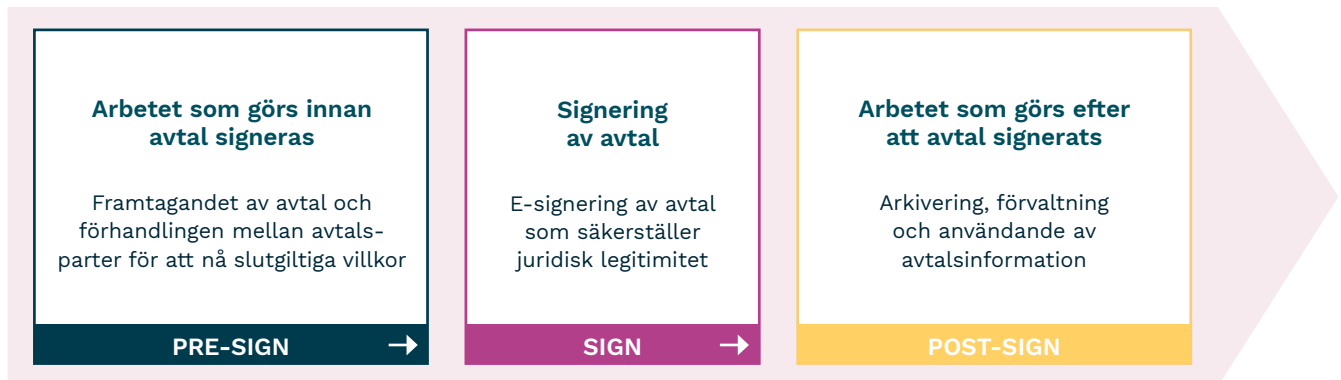
Såvida inget annat anges baseras informationen i detta avsnitt på Bolagets samlade analys och kunskap om Bolagets marknader. I övrigt anges de källor som Bolaget baserat sin bedömning på löpande i informationen. Information från tredje part har återgetts korrekt och såvitt Bolaget känner till och kan utröna av information som offentliggjorts av dessa tredje parter har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Bolaget har inte oberoende verifierat korrektheten eller fullständigheten i någon information från tredje part och Bolaget kan därmed inte garantera att den är korrekt eller fullständig.

Marknads- och branschinformation innehåller uppskattningar avseende framtida marknadsutveckling och annan framåtriktad information, inklusive Bolagets uppskattningar, bedömningar och förväntningar. Framåtriktad information utgör ingen garanti för framtida resultat eller utveckling och faktiska utfall kan avvika väsentligt från de uttalanden som görs i den framåtriktade informationen. För en detaljerad diskussion om riskerna kopplade till framåtriktad information, se avsnittet ”Viktig information till investerare – Framåtriktade uttalanden”.

## Introduktion till marknaden för digital avtalshantering

Oneflow utvecklar, säljer och implementerar digitala system för avtalshantering. Digital avtalshantering består i sin enklaste form av att digitalt hantera avtal före, under och efter ett avtal signeras, i syfte att automatisera och effektivisera avtalshanteringsprocessen för avtalsparterna. Marknaden för digital avtalshantering kan indelas i tre övergripande faser, Pre-sign, Sign och Post-sign, vilka är beskrivna i figuren nedan. Oneflows digitala avtalshanteringssystem täcker samtliga tre faser.

### Överblick av hela processen på marknaden för digital avtalshantering



Källa: Bolaget

### Traditionell avtalshantering

Hantering av avtal såväl i Europa som globalt domineras idag av den traditionella processen som i huvudsak består av manuell och pappers- eller filbaserad hantering av avtal före, under och efter dess signering. Typiskt sett utformas avtal enligt den traditionella processen i mjukvaruprogram som exempelvis ordbehandlingsprogrammet Microsoft Word, som sedan skickas via e-post mellan avtalsparterna och itereras i olika avtalsversioner innan parterna är överens om innehållet. Därefter skrivs det ut, signeras, scannas och skickas igen via post eller e-post. Det signerade avtalet arkiveras och hanteras därefter typiskt sett i fysiska pärmar eller organisationers digitala interna mappsystäm under avtalets livscykel. Historiskt sett har den traditionella avtalshanteringsprocessen inneburit en hög grad av manuell hantering och tids- och resurskrävande administrationsarbete. Traditionell avtalshantering skapar även andra utmaningar, såsom att ha kännedom om ett avtals status i realtid, hantera och samla in dokument från flera olika parter i avtalsprocessen samt att kontinuerligt

vara uppdaterad på avtalsförnyelser och avtalsupphöranden. Vidare skapar traditionell avtalshantering hög exponering mot faktorer såsom mänskliga fel. Trots detta bedömer Bolaget att traditionell avtalshantering fortfarande är den mest använda lösningen och uppskattas utgöra den absoluta merparten av den totala globala marknaden för avtalshantering.

### Digital avtalshantering

Digital avtalshantering innebär att hela eller delar av avtalshanteringsprocessen, det vill säga Pre-sign, Sign och Post-sign, sker digitalt. I digitala avtalshanteringssystem som täcker hela värdekedjan kan avtal skapas, utformas, redigeras och förhandlas mellan parter i realtid, signeras elektroniskt, samt hanteras och arkiveras digitalt i ett mjukvaruprogram där all avtalsdata som definierades vid avtalets framtagande finns tillgängligt automatiskt. Oneflow anser därför att helhetsgreppet och den digitala hanteringen av hela värdekedjan ger tydliga fördelar mot den traditionella avtalshanteringsprocessen. Eftersom den digitala avtalshan-





teringsprocessen i högre grad kan göras automatiserad och datadriven, reduceras det typiskt sett mer ineffektiva och tids- och resurskrävande manuella arbetet som krävs i den traditionella processen. Att enbart digitalisera enskilda delar av processen ger inte samma fördelar eftersom automatiseringsnivån blir mer begränsad.

Digitala system avsedda för avtalshantering ger även andra fördelar i och med att dessa system i högre grad kan minimera faktorer som exempelvis att fel avtalsversion används, att obehöriga gör ändringar i avtalet eller att uppgifter saknas.

Oneflow bedömer att den globala marknadspenetrationen för digital avtalshantering fortfarande är mycket låg i relation till den traditionella avtalshanteringsprocessen såsom beskriven ovan. Bolaget uppskattar dock att marknaden för digital avtalshantering har ökat som andel av den totala marknaden, och uppskattar att denna trend även kommer att fortsätta i framtiden. Detta i takt med ökande digitaliserings- och automatiseringstrender i affärsprocesser generellt och de tydliga fördelar som Bolaget ser att digital avtalshantering bidrar till för användarna under hela avtalshanteringsprocessen.

Bolag aktiva inom digital avtalshantering använder sig ofta av molnbaserade mjukvaruprogram för prenumerationstjänster, så kallade SaaS-plattformar (eng. *Software-as-a-Service*), för tillhandahållande av, samt som betalningsmodell för, dess produkter och tjänster.

## Oneflows adresserbara marknad

Oneflows adresserbara marknad är den globala marknaden för digital avtalshantering.<sup>1</sup> Bolagets adresserbara marknad kan delas in i värdekedjans tre olika faser, Pre-sign, Sign, och Post-sign. Oneflow bedömer att den totala globala marknadsstorleken för digital avtalshantering per dagen för Prospektet motsvarar omkring 50 miljarder USD, varav cirka 50 procent utgör Sign och cirka 50 procent utgör Pre- och Post-sign.<sup>2</sup>

Bolaget är primärt verksamt på den nordiska marknaden, men säljer och marknadsför sin produkt i ett ökande antal länder. Bolaget erbjuder sin produkt både till stora lokala och globala företag och små till medelstora företag, samt till alla huvudsakliga funktioner inom en organisation, inklusive HR, försäljning, inköp- och ekonomifunktioner samt juridiska funktioner.

### Pre-sign

Pre-sign utgörs av stegen före ett avtal är redo att skrivas på, vilket i huvudsak omfattar:

- » Framtagandet och utformningen av digitala avtal. Detta kan göras genom att skapa egna avtal från grunden i det digitala avtalshanteringsystemet eller alternativt via tidigare skapade mallar.
- » Iterationer och arbete med avtalets framtagande och förhandling tillsammans med andra användare och/eller motparter.

Oneflow uppskattar att penetrationen av den digitala marknaden för Pre-sign är närmast obefintlig och att marknadssegmentet skapats och utvecklas av marknadsaktörer såsom Oneflow. Bolaget bedömer att konkurrensen på marknaden i denna fas huvudsakligen återfinns i den traditionella avtalshanteringsprocessen, där mjukvaruprogram som exempelvis Microsoft Word typiskt sett används, men konkurrens förekommer även hos lokala nordiska och internationella aktörer inom E-sign som på senare tid utvidgat sina produkt-erbjudanden att även innefatta viss funktionalitet för Pre-sign.

### Sign

Sign utgör momentet då ett avtal signeras elektroniskt och blir bindande för avtalsparterna. Bolaget bedömer att marknadspenetrationen för denna fas totalt sett är förhållandevis låg, men skiljer sig åt mellan olika funktioner i en organisation såsom HR, försäljning, inköp- och ekonomifunktioner och juridiska funktioner, samt geografiskt.

### Post-sign

Post-sign omfattar tiden efter att avtalet ingås och undertecknas, vilket innebär arkivering och förvaltning av avtalet under dess livscykel. Bolaget bedömer att marknadspenetrationen i Europa och USA för denna del av värdekedjan motsvarar cirka 40 procent för stora lokala och globala företag samt statligt ägda bolag som i relativt stor utsträckning använder sig av så kallade CLM-system (eng. *Contract Life Management*) och är närmast obefintlig för små och medelstora bolag som inte använder sig av liknande system.

Under samtliga faser tillhandahåller vissa leverantörer av digitala avtalshanteringsystem på marknaden, såsom Oneflow, inbyggda verktyg för att analysera och integrera avtalshanteringsystemet i andra IT-system. Analyser av avtalsdata kan ge användare insikter om olika avtal och processer i realtid, i syfte att underlätta och effektivisera avtalsprocessen samt öka möjligheterna för användare att möta sina mål. Integration med andra system ger användare möjlighet att använda avtalsdata i dessa system utan att manuellt behöva överföra den.<sup>3</sup>

## Marknadsutsikter

Oneflow bedömer att Bolagets adresserbara marknad, den globala marknaden för digital avtalshantering, kommer att växa under kommande år, vilket bedöms huvudsakligen förklaras av ett antal viktiga drivkrafter på marknaden:

- » Ökad digitaliseringsgrad
- » Övergång till SaaS-lösningar och ökat behov av en hybrid arbetsplats
- » Automatisering och effektivisering av affärsprocesser
- » Regleringar
- » Djupare insikter i beslutsprocesser
- » Ökat fokus på teknologi inom den juridiska sektorn

<sup>1</sup> Per den 31 december 2021 hade Oneflow betalande användare i totalt 24 länder vilka inkluderade Sverige, Norge, Finland, Danmark, Storbritannien, USA, Australien, Tyskland, Schweiz, Nya Zeeland, Kanada, Spanien, Belize, Nederländerna, Portugal, Belgien, Singapore, Sydafrika, Italien, Färöarna, Luxemburg, Rumänien, Gibraltar och Förenade Arabemiraten.

<sup>2</sup> Baserat på Bolagets interna analyser och estimat.

<sup>3</sup> Baserat på erbjudandet och funktionaliteten i Oneflows plattform.



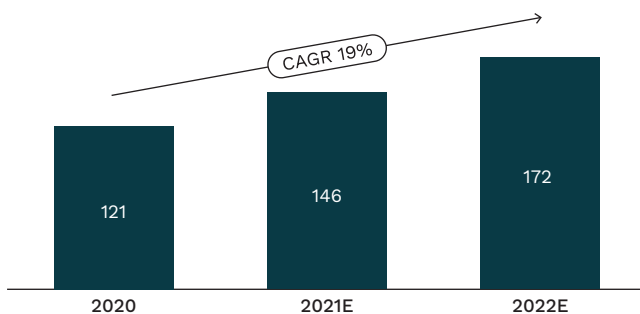
## Ökad digitaliseringsgrad

Enligt The Digital Economy and Society Index, utgiven av EU-kommissionen, har digitaliseringsgraden inom EU sett en stabil ökning de senaste fem åren. Det viktade genomsnittet av indexet för länderna inom EU ökade från 35,4 år 2016 till 50,7 år 2021, motsvarande en genomsnittlig tillväxttakt om cirka 7 procent.<sup>1</sup> En ökad grad av digitalisering i samhället innebär att företag i allt högre utsträckning digitaliserar sina processer och affärsrelationer. Som en del av detta ser Bolaget att företag i högre utsträckning bedriver sina processer för marknadsföring, försäljning, kundhantering- och dialoger digitalt. Bolaget bedömer att företags behov och nytta av digitala avtalshanteringsprocesser kommer att fortsätta att öka i takt med en ökad digitaliseringsgrad, vilket i sin tur leder till en ökad efterfrågan på digitala avtalshanterings-system som Oneflow tillhandahåller.

## Övergång till SaaS-lösningar och ökat behov av en hybrid arbetsplats

Efterfrågan och behovet av molnbaserade SaaS-plattformar som stödjer automatisering och datadrivna och digitaliserade processer i en organisation, där digital avtalshandling är ett exempel, förväntas enligt Gartner att öka framöver. Bolaget bedömer att SaaS-lösningar är attraktivt såväl för små och medelstora bolag som stora bolag, eftersom det med prenumerationstjänster bland annat är relativt enkelt att skala upp eller ned omfattningen på tjänsterna allteftersom organisationernas behov förändras samt ger en god överblick över framtida utgifter. SaaS-lösningar är även fördelaktigt för leverantörer då en prenumerationstjänst baserad betalningsmodell ofta innebär att intäkterna är repetitiva och har möjlighet att växa med ytterligare användare eller fler tjänster. Den globala marknaden för SaaS förväntas enligt Gartner växa från 121 miljarder USD till 172 miljarder USD mellan 2020 till 2022, motsvarande en genomsnittlig tillväxttakt om runt 19 procent.<sup>2</sup>

## Utveckling av den globala marknaden för SaaS-tjänster 2020-2022, USD miljarder



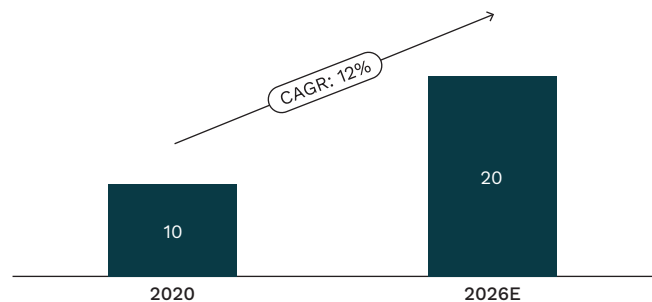
Vidare har efterfrågan av digital avtalshandling i form av SaaS-lösningar ökat under covid-19, till följd av att en högre andel av företagens anställda arbetat från distans. Enligt Gartner har den globala ökningen av distansarbete ökat

behovet av exempelvis elektroniska signaturer för en mängd olika affärsprocesser, såväl internt som externt, som i sig lett till en ökad efterfrågan på molnbaserade lösningar som finns tillgängliga från olika enheter såsom datorer, surfplattor och mobiltelefoner.<sup>3</sup>

## Automatisering och effektivisering av affärsprocesser

Den globala marknaden för automatisering av affärsprocesser (eng. *Business Process Automation market (BPA)*) befinner sig i ett utvecklingsstadium och förväntas att växa från runt 10 miljarder USD till runt 20 miljarder USD 2020-2026, motsvarande en årlig genomsnittlig tillväxttakt om cirka 12 procent. Denna utveckling drivs av ett antal faktorer, såsom en ökad digitaliseringsgrad, en ökad migrering av organisationers IT-infrastruktur till att i högre grad vara molnbaserad och ett ökat behov för optimering av resursutnyttjande samt affärsprocess effektivitet inom en organisations olika funktioner genom automatiserade lösningar i syfte att öka kundvärdet.<sup>4</sup>

## Utveckling av den globala marknaden för automatisering av affärsprocesser 2020-2026, USD miljarder



Bolaget bedömer att den underliggande tillväxten i automatisering av affärsprocesser även kommer att driva den digitala marknaden för avtalshandling. En viktig drivkraft för att använda sig av digitala avtalshandlingssystem är att dessa system i högre grad är automatiserade med datadrivna flöden och processer vilket minskar användarnas manuella hantering samtidigt som de optimerar och effektiviserar avtalshandlingen. Bolaget bedömer att i takt med ett ökande behov av automatisering och effektivisering av arbetsprocesser kommer efterfrågan för digitala avtalshandlingssystem att öka, eftersom att de kan bidra till en ökad tids- och resurseffektivitet och därmed minskade kostnader, samtidigt som de minimerar risker i avtalshandlingen, vilket leder till en långsiktig nytta för kunden.

En ytterligare drivkraft för en ökad efterfrågan på digitala avtalshandlingssystem är att dessa system kan implementeras i flera olika funktioner i ett företag och således beakta ömsesidiga beroenden av avtal- och affärsprocesser mellan funktioner. Gartner bedömer att detta är det mest progressiva tillvägagångssättet för att implementera digitala avtalshandlingssystem som en del av ett bolags övergripande affärsstrategi.<sup>5</sup>

1) Baserat på de fyra dimensionerna konektivitet, humankapital, integration av digital teknologi och digital offentlig service där alla dimensioner ges samma relativa vikt av betydelse.

2) Gartner, "Forecast: Public Cloud Services, Worldwide, 2019-2025, 2Q21 Update".

3) Gartner, "Magic Quadrant for Contract Life Cycle Management".

4) MarketsandMarkets, "Business Process Automation Market".

5) Gartner, "Magic Quadrant for Contract Life Cycle Management".



## Regleringar

Under senare år har det i Europa och Norden införts allt striktare regleringar för hantering av personuppgifter och regelefterlevnad. GDPR<sup>1</sup> som trädde i kraft under 2018 förväntas enligt Bolaget vara en stark drivkraft för ökad användning av digital avtalshantering. Genom att använda digitala avtalshanteringssystem med automatiserade lösningar kan företag förbättra sin kontroll och säkerställa effektiv och korrekt hantering av kunddata vid hantering av avtal, och därmed minska risker genom katalogisering av persondata och inbyggda digitala mallar för att garantera att endast väsentlig och nödvändig information samlas in. En ytterligare fördel med att använda en helhetslösning för hela avtalshanteringsprocessen är att all nödvändig persondata finns samlad i ett och samma system där den enkelt kan hanteras.

Utan ett digitalt avtalshanteringssystem kan hanteringen vara mer krävande och kostsam eftersom persondata kan finnas sparad i tidigare avtalsversioner, lokalt på användares datorer, i e-post samt i diverse andra IT-system. Digitala avtalshanteringssystem förväntas också skapa fördelar inom dataskydd och industrispecifika regleringar, vilket i många fall handlar om att skydda och hantera kunddata, som i sin tur kan driva efterfrågan på digitala avtalshanteringssystem ytterligare.

## Djupare insikter i beslutsprocesser

Enligt Gartner är en ytterligare drivkraft på marknaden för digital avtalshantering behovet av djupare insikt i beslutsfattande för olika typer av affärsprocesser.<sup>2</sup> Eftersom digitala och automatiserade avtalshanteringssystem ger avtalsparterna möjligheten att på ett datadrivet sätt analysera såväl komplexa som mindre komplexa avtals innehåll, villkor och risker under dess livscykel i samtliga faser av avtalshanteringsprocessen, kan detta leda till ett förbättrat underlag för beslutsfattande av affärsprocesser. Detta bedömer Bolaget är en drivkraft för en ökad efterfrågan på digitala avtalshanteringssystem.

## Ökat fokus på teknologi inom den juridiska sektorn

Enligt Gartner kommer juridiska funktioners globala utgifter inom teknologi att trefaldigas fram till och med 2025, från omkring 4 procent i 2020 till omkring 12 procent av dess interna budgetar i 2025. Detta till följd av att den juridiska sektorn ur ett globalt perspektiv ser ett ökande behov av automatisering och digitalisering i arbetsprocesser för ökad effektivitet, att möta en ökad efterfrågan på dess tjänster samt minska beroendet av externa juridiska rådgivare.<sup>3</sup> Bolaget bedömer att denna marknadstrend kommer att kunna gynna aktörer såsom Oneflow, som erbjuder digitala produkter som förbättrar arbetsflöden i avtalshanteringsprocessen inom den juridiska sektorn.

## Marknadsaktörer och konkurrenssituation

Oneflow uppskattar att den globala marknaden för digital avtalshantering är relativt fragmenterad och karaktäriserad av flertalet mindre och mellanstora bolag samt ett fåtal större globala aktörer. Gemensamt för merparten av aktörerna på den digitala avtalshanteringensmarknaden är att deras system och produkter typiskt sett är nischade mot ett eller ett fåtal specifika faser i värdekedjan, samt mot ett eller flera specifika funktionsområden inom en organisation. Detta skiljer sig från aktörer som Oneflow, vars erbjudande täcker samtliga faser i värdekedjan samt funktionsområden på marknaden för digital avtalshantering med en och samma plattform.

Bolaget delar in konkurrenslandskapet på marknaden i olika kategorier baserat på marknadsaktörernas huvudsakliga fokus i produkt och erbjudande. Dessa inkluderar Proposal-bolag, E-sign-bolag, CLM-system, Legal-tech-bolag, och Allt-i-ett-bolag. Oneflow ser att en hög andel av aktörerna på marknaden är enskilt fokuserad på fasen Sign, vilket också är den fas i värdekedjan som Bolaget uppskattar har högst marknadspenetration per dagen för Prospektet, och där aktörerna är mer homogena. Bolaget bedömer vidare att konkurrensen för faserna Pre- och Post-sign är väsentligt mindre än för Sign, och att dessa faser har en låg eller mycket låg marknadspenetration samtidigt som ett begränsat antal aktörer fokuserar på dessa delar av värdekedjan. Figuren nedan illustrerar, enligt Bolagets bedömning, Oneflows marknadspositionering i relation till andra aktörers positionering i värdekedjan.

1) Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/679.

2) Gartner, "Magic Quadrant for Contract Life Cycle Management".

3) Gartner, "Predicts 2021: Corporate Legal and Compliance Technology".



## Överblick av konkurrenslandskapet i marknaden för digital avtalshantering<sup>1</sup>

	Försäljningsfunktionen		Inköps- och ekonomifunktionen	HR-funktionen		Juridiska funktionen	
Skapa	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Samarbeta	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Signera	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Arkivera	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Förvalta	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Analysera	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

<p><b>✓ Proposal-bolag</b></p> <p>Fokuserade på mjukvara för offerter och avtal</p>	<p><b>Exempel på aktörer:</b></p> <p>» GetAccept » PandaDoc</p>	<p><b>✓ E-sign-bolag</b></p> <p>Fokuserade på e-signeringslösningar och lösningar för arkivering</p>	<p><b>Exempel på aktörer:</b></p> <p>» Scrive » Penneo</p>
<p><b>✓ CLM-system</b></p> <p>Används enbart i post-sign-delen och är fokuserade på större organisationer</p>	<p><b>Exempel på aktörer:</b></p> <p>» SAP » Oracle</p>	<p><b>✓ Legal-tech-bolag</b></p> <p>Plattformer huvudsakligen fokuserade på juridiska dokument</p>	<p><b>Exempel på aktörer:</b></p> <p>» ContractPodAi » Ironclad</p>
<p><b>✓ Allt-i-ett-bolag</b></p> <p>Lösning för alla storlekar på bolag, alla funktioner och hela värdekedjan för digital avtalshantering</p>		<p><b>Exempel på aktörer:</b></p> <p>» OneFlow » DocuSign (flertalet produkter)</p>	

Källa: Bolaget

Oneflows huvudsakliga konkurrenter skiljer sig till viss del mellan olika marknader. På Oneflows huvudsakliga marknader Sverige och Norge bedömer Bolaget att de vanligaste konkurrenterna är Scrive och GetAccept trots att deras produkterbjudade skiljer sig från Bolagets. Oneflow bedömer att det finns ett antal huvudsakliga konkurrensfördelar som skiljer Bolaget från dessa konkurrenter och andra aktörer på marknaden för digital avtalshantering, vilka inkluderar:

1. Oneflow har en "end-to-end"-plattform för samtliga steg i avtalshanteringsprocessen;
2. Oneflow har en funktionsrik och flexibel HTML-redigerare som gör avtalen interaktiva, anpassningsbara till olika skärmstorlekar och tillåter editering i realtid; och
3. avtalsdata i Oneflow är strukturerad och uppbyggd så att användare enkelt och smidigt kan hitta information och överföra avtalsdata till andra affärssystem automatiskt.

<sup>1</sup>) De sex stegen skapa, samarbeta, signera, arkivera, förvalta och analysera förklaras närmare i avsnittet "Verksamhetsbeskrivning - Koncept och produkterbjudande".

I jämförelse med andra aktörer i konkurrenslandskapet, som typiskt sett fokuserar på ett eller ett fåtal delar i värdekedjan, har Oneflow en enhetlig lösning som tillfredsställer behoven för samtliga faser och funktionsområden i värdekedjan, genom en och samma delade, "end-to-end", mjukvaruplattform. Bolaget bedömer att detta ger en konkurrensfördel i form av hög skalbarhet i erbjudandet, eftersom alla typer av kunder inklusive deras motparter, oavsett storlek eller affärsinriktning, kan använda Bolagets plattform i alla steg av värdekedjan. Helhetslösningen ger även kunden möjlighet att ha en fullständig överblick över samtliga avtal i sin organisation och underlättar samarbeten mellan olika funktioner i större företag där det ofta är tydliga uppdelningar mellan anställda.

Vidare finns det andra aktörer såsom exempelvis DocuSign, en global aktör av digitala avtalshanteringssystem som, liksom Oneflow, täcker samtliga faser i värdekedjan och funktionsområden. Till skillnad från Oneflow tillhandahåller dessa typer av aktörer ofta flera olika enskilda produkter för individuella faser eller funktionsområden i värdekedjan. Även om integrationer existerar mellan de enskilda produkterna bedömer Bolaget att resultatet är en mer begränsad och mindre effektiv lösning än om produkter och funktioner byggts på en och samma plattform. Oneflow bedömer att

dess "end-to-end"-plattform är bättre strukturerad, mer användarvänlig och ger en högre grad av automatisering än många konkurrenter, vilket ger en starkare upplevelse för såväl kunder hos Oneflow som deras motparter, vilket i sin tur leder till ökad nytta för användaren.

Ytterligare en viktig parameter som, enligt Bolagets bedömning, gör att Oneflow skiljer sig från andra aktörer (framförallt E-sign-bolag) är att flertalet av dessa aktörer per dagen för Prospektet erbjuder relativt homogena produkter med en lägre innovationsgrad. Oneflow bedömer att Bolaget har en högre innovationsgrad eftersom avtalen i dess plattform är baserade på strukturerad data som samlas på ett och samma ställe och är fullt digitala, flexibla och responsiva till olika enheters skärmstorlekar vilket underlättar läsbarheten för användaren. Plattformen möjliggör även för användare att sömlöst integrera avtalshanteringssystemet med sina övriga affärssystem och använda datadrivna insikter i plattformen som stöd för olika typer av beslutsfattande. Att extrahera och därefter använda datan för avtal som är skapade i andra format än HTML, exempelvis i PDF, vilket majoriteten av Bolagets konkurrenter använder sig av, skulle kräva ytterligare mjukvara såsom komplex optisk teckenläsning (eng. *Optical Character Recognition (OCR)*), felbenägna skanningslösningar alternativt tidskrävande manuellt arbete.



# Verksamhetsbeskrivning

## Introduktion

Oneflow utvecklar, säljer och implementerar digitala system för avtalshantering. Oneflow är en helhetsaktör inom digital avtalshantering och verkar primärt på den nordiska marknaden, men har global räckvidd i sitt erbjudande. Bolagets affärsmodell består i huvudsak av att erbjuda långsiktiga abonnemangsavtal av produkter anpassade för olika typer av kunders behov och önskemål genom en så kallad SaaS-modell (eng. *Software-as-a-Service*). Bolaget har ett heltäckande produkt erbjudande som täcker samtliga steg i avtalshanteringsprocessen (Pre-sign, Sign och Post-sign) och Bolaget har en organisation innehållande produktutveckling, försäljning, implementering och support, vilket möjliggör effektiva och värdeskapande helhetslösningar för kunden. Oneflow grundades under 2012 och har sitt huvudkontor i Stockholm. Medelantalet anställda i Bolaget under 2021 uppgick till 83 personer fördelade på tre kontor i Sverige, Norge och Finland.<sup>1</sup>

Bolagets största geografiska marknad är per dagen för Prospektet Sverige, som per den 31 december 2021 stod för 79 procent av Annual Recurring Revenue ("**ARR**")<sup>2</sup>. Bolaget ser dock en växande försäljning i de övriga nordiska länderna, Europa samt globalt. Per den 31 december 2021 hade Oneflow 18 886 betalande användare i totalt 24 länder<sup>3</sup>. Oneflows kunder består av både små- och medelstora företag samt nationella och internationella storföretag. Per den 31 december 2021 hade cirka 930 000 personer använt Bolagets produkt sedan plattformen introducerades under 2014, antingen som kund eller motpart. Oneflow erbjuder omfattande och heltäckande lösningar till storföretag och mer standardiserade och fokuserade system till framförallt små- och medelstora bolag.

För räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2021 uppgick Bolagets nettoomsättning till 43,6 MSEK, vilket representerar en genomsnittlig årlig tillväxt om 59 procent sedan räkenskapsåret 2019, då nettoomsättningen uppgick till 17,2 MSEK. Under perioden har Bolaget huvudsakligen fokuserat på att utveckla produkt erbjudandet och maximera tillväxten, vilket har bidragit till ett negativt rörelseresultat om 30,3 MSEK under räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2021. Per 31 december 2021 uppgick ARR till 57,1 MSEK, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxt om 65 procent sedan 2019.

## Mission och vision

Oneflow anser att marknaden för avtalshantering, både i Europa och globalt, domineras av den traditionella avtalsprocessen. Den traditionella processen, som i huvudsak består av manuell hantering av avtal i program såsom Microsoft Word och e-post-klienter, innebär bland annat en högre grad av tids- och resurskrävande administrationsarbete samt hög exponering mot faktorer såsom mänskliga fel. Oneflows värdeerbjudande är ämnat att förbättra, effektivisera och

automatisera hela avtalshanteringsprocessen från början till slut, med allt på ett ställe, vilket är reflekterat i Bolagets mission "*Vi hjälper företag att gå från friktion till flow, så att människor kan hålla på med det de gör bäst*" kombinerat med dess produktlöfte "*En enkel men kraftfull avtalsplattform som gör jobbet smidigare för alla*". Med sin digitala plattform strävar Bolaget efter att förändra marknaden för avtalshantering och bli en av de globala marknadsledarna inom digital avtalshantering, som speglas i Bolagets vision "*Say contract, think Oneflow!*"<sup>4</sup>.

## Historik

Oneflow grundades i Stockholm år 2012 av Bolagets VD Anders Hamnes tillsammans med Bolagets CTO Karl Moodh och Bolagets systemarkitekt Fredrik Rinman med visionen att bli en digital plattform för allt inom avtal.

### Produktutveckling 2013-2016

De första två åren av verksamheten ägnades huvudsakligen åt att skapa och lägga grundstenarna för mjukvaruplattformen. Bolagets produkt lanserades på marknaden i slutet av 2014. År 2015 fick Bolaget sina första större kunder och Bolagets styrelseordförande Lars Appelstål anslöt som investerare. Nästkommande år anslöt även Bengt Nilsson och Johan Borendal som investerare och styrelsemedlemmar, samtidigt som Bolaget fortsatte att utveckla och förbättra plattformen.

### Uppskalning 2017-2020

Under 2017 påbörjade Bolaget en uppskalning av verksamheten genom ett ökat fokus på sälj- och marknadsföringsaktiviteter och nådde en nettoomsättning om 4,4 MSEK<sup>5</sup>.

Under 2018, 2019 och 2020 genomfördes ett flertal privata investeringsrundor i syfte att finansiera Bolagets verksamhet och tillväxt. Under dessa rundor tillkom Spintop Ventures och Mattias Ståhlgren som delägare i Bolaget.

2019 inleddes en internationell expansion då Oneflow öppnade kontor i Norge. Under samma år öppnade Bolaget även ett kontor i Danmark, som ett år senare stängdes ned, huvudsakligen till följd av covid-19-pandemin.

### Internationell expansion 2021-

Under 2021 togs nästa steg i Bolagets internationella expansion. Under året öppnades ett nytt kontor i Finland samtidigt som en försäljningssatsning påbörjades mot nya marknader, primärt Nederländerna. I linje med Oneflows strategi avser Bolaget framöver att stärka sin position i befintliga marknader samt fortsätta expandera till nya marknader i syfte att öka den internationella marknadsnärvaron och driva ytterligare försäljningstillväxt.

1) Exklusive sex personer som är baserade i Sri Lanka och arbetar på konsultbasis men som i övrigt är fullt integrerade i organisationen.

2) För fullständig beskrivning av Bolagets nyckeltal, se avsnittet "*Utvald historisk finansiell information - Definitioner av operationella nyckeltal*".

3) Sverige, Norge, Finland, Danmark, Storbritannien, USA, Australien, Tyskland, Schweiz, Nya Zeeland, Kanada, Spanien, Belize, Nederländerna, Portugal, Belgien, Singapore, Sydafrika, Italien, Färöarna, Luxemburg, Rumänien, Gibraltar och Förenade Arabemiraten.

4) Sw. Säg avtal, tänk Oneflow!

5) Hämtat från den reviderade årsredovisningen för Oneflow AB för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2017 som upprättats i enlighet med BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).



## Finansiella mål och utdelningspolicy

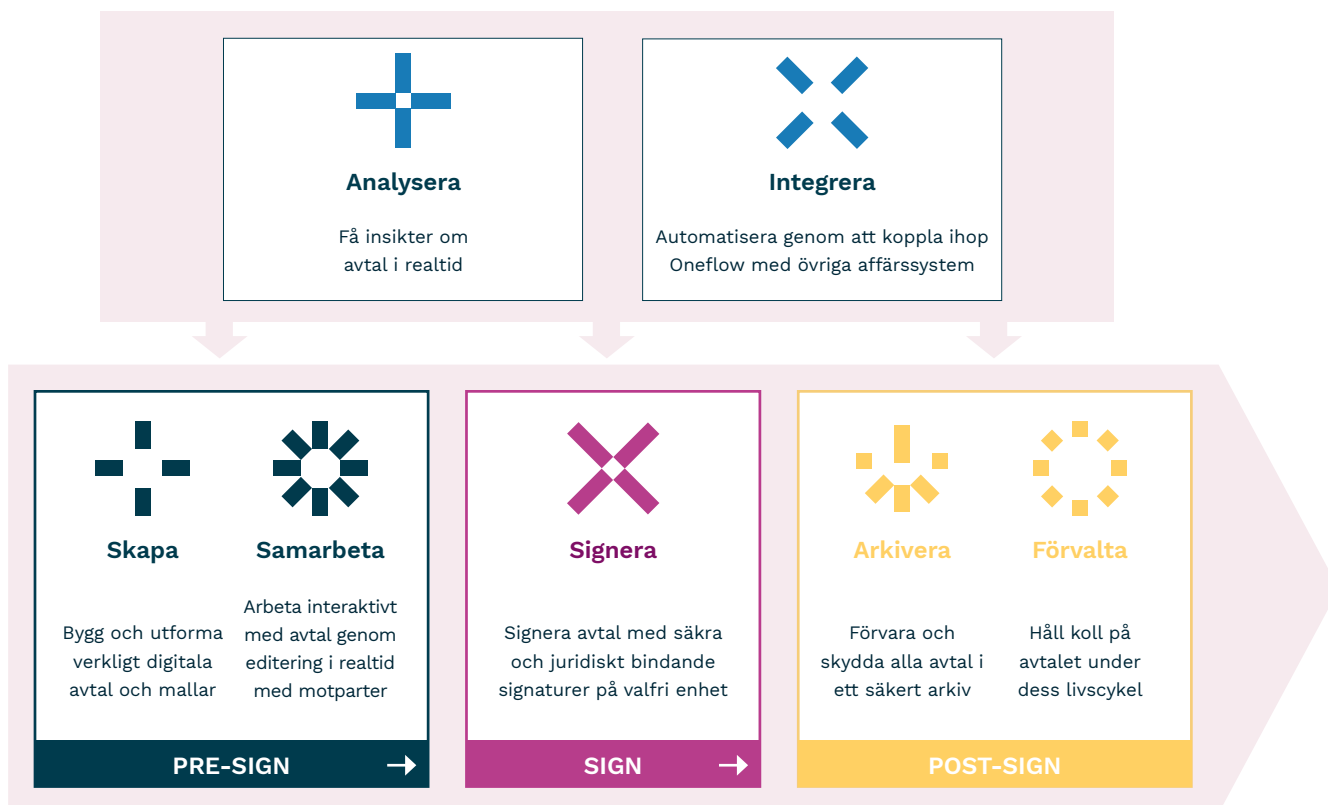
Oneflows styrelse har antagit följande finansiella mål och utdelningspolicy:

- » **Tillväxt:** Öka ARR till minst 600 MSEK vid slutet av räkenskapsåret 2026.
- » **Lönsamhet:** Uppnå en EBIT-marginal om minst 20 procent vid slutet av räkenskapsåret 2026 med ett bibehållet starkt fokus på tillväxt.
- » **Utdelningspolicy:** Styrelsen i Oneflow avser inte att föreslå någon utdelning inom överskådlig framtid utan istället sträva efter att återinvestera kassaflöden i tillväxtinitiativ.

Oneflows finansiella mål och utdelningspolicy som anges ovan utgör framåtriktad information. De finansiella målen baseras på ett antal uppskattningar och antaganden relaterade till bland annat utvecklingen av Oneflows bransch, verksamhet, resultat och finansiella ställning och är föremål för risker och osäkerheter, se avsnittet "Riskfaktorer" och "Viktig information till investerare - Framåtblickande uttalanden".

## Koncept och produkterbjudande

### Värdekedjan för digital avtalshantering



Källa: Bolaget.

Oneflow utvecklar, säljer och implementerar digitala system för avtalshantering. Bolagets värdeerbjudande omfattar en allt-i-ett-lösning för den digitala avtalshanteringsprocessen genom Bolagets egenutvecklade mjukvaruplattform. Avtalen i Oneflows plattform är baserade på strukturerad data som samlas på ett och samma ställe och är fullt digitala, flexibla och responsiva till olika enheters skärmstorlekar vilket underlättar läsbarheten för användaren. Plattformen möjliggör för användare att sömlöst integrera Bolagets digitala avtalshanteringssystem med sina affärssystem och använda datadrivna insikter i plattformen som stöd för olika typer av beslutsfattande. Oneflows produkt-erbjudande kan delas in i sju olika delmoment under avtalshanteringsprocessens tre faser Pre-sign, Sign och Post-sign:

1. Skapa (Pre-sign)
2. Samarbeta (Pre-sign)
3. Signera (Sign)
4. Arkivera (Post-sign)
5. Förvalta (Post-sign)
6. Analysera (Övergripande delmoment)
7. Integrera (Övergripande delmoment)

### Pre-sign

- » **Skapa.** Denna funktion låter användare skapa avtal i huvudsakligen HTML-format, men även möjlighet att använda PDF-format. HTML-formatet gör att exempelvis textstorlek och radbrytning anpassas till enheten som används, vilket gör det lätt att läsa texten även på mobila enheter med mindre skärm. Användare ges också möjligheten att skapa färdiga avtalsmallar som enkelt kan anpassas genom produktens avtalsredigerare vilket ger tidsbesparingar och medför att kunden kan ha full koll på att de anställda använder de korrekta avtalsformaten. Kunden kan även enkelt hantera behörigheter i avtalen för olika användare vilket minskar risken för att avtalets innehåll felaktigt ändras.
- » **Samarbeta.** Denna funktion möjliggör samarbete mellan interna och externa parter då avtalsunderlaget är interaktivt och kan editeras i realtid. Med till exempel interaktiva fält kan ena parten lämna fält öppna för mottagaren att själv fylla i. Användaren har möjlighet att följa om den andra avtalsparten öppnar, modifierar, signerar eller avfärdar avtalet genom direktnotiser.

### Sign

- » **Signera.** Denna funktion möjliggör elektronisk signering av avtal och säkerställer juridisk legitimitet. Funktionen ger användarna möjlighet att enkelt signera avtal, oavsett digital enhet och plats. Autentisering sker genom exempelvis BankID i Sverige och Norge samt danskt NemID och finskt BankID i Danmark respektive Finland, andra tredjepartslösningar eller alternativt via e-post och SMS.

### Post-sign

- » **Arkivera.** Denna funktion innebär att signerade avtal automatiskt arkiveras och förvaras säkert under hela sin livslängd, med definierad och relevant avtalsdata tillgänglig genom produktens instrumentpanel.
- » **Förvalta.** Genom denna funktion kan användare kontrollera att rätt användare har tillgång till rätt information genom indelningar i roller och grupper med olika behörighet. Automatiska påminnelser säkerställer att användare inte glömmet viktiga avtalshändelser, automatiska avtalsförnyelser eller projekt som håller på att avslutas.

### Övergripande delmoment

- » **Analysera.** Denna funktion ger användaren datadrivna insikter om olika moment i värdekedjan i realtid. Användaren ges möjlighet att genom data analysera exempelvis hur snabbt avtalen signeras, avtalens löptider, och totala avtalsvärden. "Analysera" sträcker sig över hela värdekedjan.
- » **Integrera.** Denna funktion möjliggör att plattformen smidigt och sömlöst kan integreras i kundernas IT-strukturer och övriga affärssystem genom API:er<sup>1</sup>, exempelvis CRM-, ERP-, ATS<sup>2</sup> & HRM-, elnvoice- samt eProcurement-system. Denna sammankoppling medför en ökad grad av automatisering och minskar antalet administrativa uppgifter för kunden

samt säkerställer att användarens affärssystem är synkroniserat med de senaste uppdateringarna i avtalen. "Integrera" sträcker sig över hela värdekedjan.

Genom Oneflows produkt kan kunden undvika manuellt pappersarbete och administration, långa e-post-trådar och växling mellan olika mjukvaruprogram. Användare sparar därmed tid, resurser och höjer säkerheten i alla delar av värdekedjan.

### Användningsområden

Oneflow bedömer att en betydande kostnad för olika företag i form av tid och resurser följer av ineffektiva arbetsprocesser inom avtalshantering med en hög grad av manuellt administrationsarbete. Oneflows plattform möjliggör en smidig, effektiv och automatiserad avtalshanteringsprocess och kan användas av samtliga funktioner i en organisation, inklusive:

- » Försäljningsfunktionen
- » HR-funktionen
- » Inköps- och ekonomifunktionen
- » Juridiska funktionen

Bolagets produkt ger ett antal gemensamma fördelar, oavsett användningsområde eller funktion. Exempelvis möjliggör produkten för användare att få en bättre överblick av dess avtal genom datadrivna insikter eftersom avtalen är baserade på strukturerad data som är samlade på en och samma plattform. Användare kan även på ett enkelt sätt arkivera och söka i olika avtal, samt åstadkomma tidsbesparingar genom elektronisk avtalssignering. Detta leder till ett minskat behov av manuell hantering av tidskrävande arbetsuppgifter samt ger användaren en bättre upplevelse.

### Försäljningsfunktionen

Försäljningsfunktioner kan exempelvis använda Oneflow för att öka andelen kundkontakter som leder till försäljning (eng. *hit rate*), förkorta säljcykeln och effektivisera avtalsflödet med e-signering. Digitala och interaktiva offerter förenklar och effektiviserar förhandlingar och samarbeten då avtal kan uppdateras i realtid även efter att de har levererats. Allt hanteras i en och samma plattform och ofta direkt från kundens Customer Relationship Management-system (CRM).

### HR-funktionen

HR-funktioner kan använda Oneflow för att digitalisera dess anställningsavtal i rekryteringsprocesser med e-signering. Digitala avtal ger en modern och professionell bild av företaget som arbetsgivare samt gör det enkelt att uppdatera anställningsvillkor. Allt hanteras i en plattform och ofta direkt från ATS-systemet.

<sup>1</sup>) Applikationsprogrammeringsgränssnitt (eng. *Application Programming Interface*).

<sup>2</sup>) Applicant Tracking System, en mjukvaruapplikation som möjliggör elektronisk hantering av rekryterings- och anställningsbehov.





### Inköps- och ekonomifunktionen

Inköps- och ekonomifunktioner kan exempelvis använda Oneflow för att skapa och digitalisera leverantörsavtal vars avtalsflöde typiskt innefattar flera deltagare. Ett digitalt flöde med digitalt arkiv gör det enkelt för de inblandade att förhandla och uppdatera villkor i en och samma version, hålla koll på förnyelsedatum och faktureringsinformation och få tillgång till alla avtal i en och samma plattform.

### Juridiska funktionen

Juridiska funktioner kan exempelvis använda Oneflow för att i en och samma plattform enkelt skapa avtal och mallar, effektivisera avtalsflöden, hantera avtalsmallar, kontrollera behörighet och få en överblick över organisationens avtal inom olika funktioner.

### Produktöversikt

Oneflows produkterbjudanden bygger på en och samma mjukvaruplattform. Bolagets kunder har möjlighet att välja mellan olika paketerbjudanden med varierande omfattning av funktioner, främst anpassade baserat på kundens storlek. Per datumet för Prospektet är Oneflows erbjudande uppdelat i de fyra kategorierna Free, Essentials, Business och Enterprise där den enklaste versionen (Free) är gratis. Alla versioner säljs som prenumerationstjänster eller Software-as-a-Service ("SaaS") där betalning huvudsakligen sker årsvis i förskott, men även månadsvis i förskott.

#### Free

Free är det enklaste erbjudandet av Oneflows plattform. Detta produktpaket är kostnadsfritt och huvudsakligen avsett för att få en första inblick i Oneflows plattform och dess kapaciteter samt skapa en positiv kundupplevelse, i syfte att vid ett senare skede uppgradera kunden till en betald plan. Produktpaketet erbjuder bland annat möjligheten att skapa avtal i PDF-format, vilka kan skickas mellan användaren och dess motpart inom plattformen. Free erbjuder i denna del av processen även möjligheten för kunden att ge kommentarer om avtalet till motparten och vice versa, vilket gör återkopplingsprocessen smidigare och effektivare. All kommunikation och händelser relaterade till avtalsparterna kan även enkelt spåras genom revisionshistoriken. När kunden ska signera avtalet görs det genom Oneflows egenutvecklade funktion "Standard e-signatur". I produktpaketet ingår även dataportabilitet som innebär att kunden på ett enkelt sätt kan importera befintliga avtal in i Oneflows system som tidigare har skötts manuellt eller i andra system, samt exportera de avtal som hanteras i Bolagets plattform. Alla avtal summeras i en instrumentpanel som ger info om diverse KPI:er avseende kundens avtal.

#### Essentials

I produktpaketet Essentials adderas HTML-format till kundens produktpaket vilket ger en interaktiv arbetsyta där kunden och dess avtalsparter tillsammans kan justera avtal i realtid. Kunden undviker därmed de friktioner som PDF-avtal ofta medför där parter editerar var för sig och iterativt skickar avtal fram och tillbaka i långa e-post-trådar. Paketet erbjuder även olika standardiserade avtalsmallar för kunden samt en adressbok där kunden enkelt kan spara ned kontaktuppgifter till ofta förekommande motparter vilka tillsammans underlättar skapandet av nya avtal. I Essentials

erbjuds även en analysfunktion där kunden får tillgång till datadriven information kring exempelvis tidsåtgången för team och enskilda individer under avtalshanteringen samt totalt avtalsvärde i kundens organisation. Produktpaketet innefattar även "workspaces" vilka möjliggör att kunden kan skraddarsy användarkonton och avtal så att dessa passar kundens specifika organisationsstruktur.

Dessa funktionstillägg skapar tillsammans en effektivare och smidigare process för kundens digitala avtalshantering vilket resulterar i tids- och resursbesparingar. Användarna av detta produktpaket är typiskt sett mindre företag som vill erhålla kontrakt i HTML-format för en avtalshanteringsprocess med mindre friktion. Kostnaden för Essentials varierar baserat på om kunden registrerar sig för en årsplan, vilket ger ett rabatterat pris, eller en månadsplan.

#### Business

Med produktpaketet Business ges kunden ytterligare tids- och resursbesparingar genom ett smidigare och snabbare avtalshanteringsflöde. Användaren ges bland annat möjligheten att lagra och analysera den avtalsdata som skapats i kundens avtalshanteringsprocess där konfigureringar säkerställer att avtalsdata inte hanteras längre än vad GDPR och andra bestämmelser fastställer. Produktpaketet adderar även datafält vilket bland annat medför att kunden kan överföra data mellan olika affärssystem och således skapa en mer dynamisk avtalshanteringsprocess. Business ger även kunden möjlighet att ha större inflytande över avtalets livscykel där regler för olika delar i livscykeln kan justeras och notiser kan skickas ut då avtalet når specifika tidpunkter i cykeln. Vid eventuella problem eller funderingar har kunden med produktpaketet Business tillgång till telefonsupport vilket medför en snabbare och tydligare assistans än den chatt- och e-postsupport som erbjuds i Free och Essentials. I produktpaketet kan även plattformen, typiskt sett gratis eller i vissa fall till en merkostnad, sömlöst integreras i kundens övriga affärssystem, vilket Oneflow bedömer skapar ytterligare värdefulla tidsbesparingar för kunden.

Användarna av detta produktpaket är typiskt sett medelstora och stora företag som söker snabbare och smidigare avtalshanteringsprocesser. Kostnaden för Business varierar baserat på om kunden registrerar sig för en årsplan, vilket ger ett rabatterat pris, eller en månadsplan.

#### Enterprise

Enterprise är Oneflows mest kompletta produktpaket vilken omfattar tillgång till samtliga funktioner i Oneflows plattform i syfte att maximera tids- och resursbesparingarna för kunden. Detta erbjudande riktar huvudsakligen mot globala och internationella storföretag med höga digitala ambitioner och behov. Förutom funktionaliteterna i Business, ges kunden även möjlighet att skapa unika användarroller i plattformen utöver de standardvarianter som erbjuds i övriga produktpaket, vilket ger större flexibilitet i avtalshanteringen. Kunden kan även organisera dess olika användare i grupper, vilket underlättar hanteringen av olika avtalsbehörigheter i organisationen. När avtalen ska signeras erbjuder Enterprisepaketet single sign-on (SSO), vilket möjliggör att plattformen kan anslutas till kundens egen identitetsleverantör som i sin tur medför en smidigare autentiseringsprocess.



Användarna av detta produktpaket är typiskt sett globala storföretag med omfattande digitala ambitioner och behov. Kostnaden för produktpaketet Enterprise baseras på Bolagets vid var tid gällande prislista.

## Försäljning och marknadsföring

Oneflows försäljningsmodell kan delas in i de tre kategorierna direktförsäljning, partnerskapsförsäljning och self-service. Per den 31 december 2021 stod direktförsäljning för cirka 90 procent av Bolagets ARR och partnerskapsförsäljning för cirka 10 procent. Self-service-kanalen lanserades av Bolaget under maj 2021 och stod för mindre än en procent av ARR per den 31 december 2021. Bolaget avser framöver att öka andelen försäljning från self-service i takt med att penetrationen av Oneflows produkt ökar och fler företag får kännedom om Bolaget.

### Direktförsäljning

Oneflow har ett landbaserat säljteam som i snitt bestod av 26 säljare under 2021. Teamet har en stark teknisk kunskap och erfarenhet inom Bolagets plattform. Säljarna för kontinuerlig dialog med kunderna och har djup insikt i en typkunds behov och krav på mjukvara.

Oneflow kategoriserar sin direktförsäljning i två kategorier beroende på typen av kundkontakt: inbound och outbound.

#### Inbound

Inbound-försäljning innebär antingen att Oneflow kontaktar kunder som har visat intresse att köpa avtalshanterings-system genom olika marknadsföringsaktiviteter eller att kunden kontaktar Bolaget direkt. Försäljningscykeln är därför kortare än i outbound-försäljning. Oneflow arbetar med inbound-försäljning mot alla typer av företag, men fokuserar på sikt att främst rikta denna försäljningskanal mot medelstora och stora företagskunder.

Oneflow fokuserar på en mät driven generering av så kallade "leads" för att bearbeta nya kunder och har en strömlinjeformad process för att skapa och fånga intresse för Bolagets produkter. Sälj- och marknadsavdelningarna har ett nära samarbete för att maximera säljarens tid på kvalificerade affärsmöjligheter. Marknadsavdelningen arbetar aktivt med så kallade Marketing Qualified Leads ("MQL"), vilka tillhandahålls då företag visat intresse för Oneflows plattform genom olika aktiviteter på dess hemsida till följd av olika marknadsföringsaktiviteter såsom sökordsoptimering, inlägg i sociala medier och betalda annonser. Marknadsavdelningen utvärderar kontinuerligt omfattningen av potentiella kunders intresse för Oneflow genom ett internt bedömningssystem vilket bland annat baseras på deras aktivitetsgrad på Bolagets hemsida. När intresset bedöms vara tillräckligt högt och därmed en lead anses kunna leda till en ny potentiell kund, kvalificeras den vidare till en så kallad Sales Qualified Lead ("SQL"), vilket innebär att den lämnas över till sälj avdelningen som kontaktar och bearbetar den potentiella kunden för att slutföra en affär. Oneflow arbetar kontinuerligt med att analysera förhållandet mellan MQL:s och SQL:s i syfte att uppnå en effektivare konvertering och användning av säljares tid.

#### Outbound

Outbound-försäljning innebär att Oneflow proaktivt kontaktar företag, typiskt sett medelstora och stora företag, som Bolaget bedömer har behov av ett digitalt avtalshanterings-system. Försäljningsprocessen för dessa kunder skiljer sig från de mindre kunderna som typiskt sett har mer standardiserade behov. Säljprocessen är proaktiv, långsiktig, och präglas av att kunden uppmärksammas på vanliga problem och lösningar som Oneflow bedömer ofta förekommer för dessa företag. Dessa typer av affärer är färre till antalet men genererar typiskt sett en högre intäkt per affär då de primärt görs med medelstora och stora bolag, där Business och Enterprise står för merparten av outbound-försäljningen.

### Partnerskapsförsäljning

Partnerskapsförsäljning är försäljning som sker med hjälp av en företagspartner. Oneflow drar nytta av partners kunskap, plattform och kundrelation för att öka möjligheterna att slutföra affären, höja avtalsstorleken och korta ner försäljningsprocessen. Dessa partnerskap kan i sin tur delas in i fyra typer:

- » Supporter
- » Säljpartner
- » Rådgivare
- » Integrationspartner

#### Supporter

En supporter hjälper Oneflow genom att distribuera leads till Bolaget. Denna supporter erhåller sedan provision ifall dessa leads registrerar sig på en betald plan hos Oneflow.

#### Säljpartner

En säljpartner hjälper Oneflow genom att introducera sina egna kunder till Bolaget och dess plattform. Säljpartnern förses därefter med en provision för varje ny kund som registrerar sig på en betald plan hos Oneflow. Somliga säljpartners fungerar även som en typ av återförsäljare för Bolaget. I dessa fall levererar återförsäljaren Bolagets plattform till kunden och erhåller även den fullständiga betalningen. Därefter överlåter återförsäljaren betalningen till Oneflow men behåller en andel, vars storlek varierar.

#### Rådgivare

En rådgivare är vanligtvis ett konsultbolag som erbjuder tjänster inom SaaS-applikationer. Rådgivaren hjälper Oneflow genom att addera digitala avtal till sitt erbjudande så att dess kunder blir exponerade för konceptet. Rådgivaren får sedan provision för varje kund som registrerar sig på en betald plan hos Oneflow.



### Integrationspartner

En integrationspartner är typiskt sett ett bolag som tillhandahåller en annan typ av SaaS-plattform, såsom exempelvis CRM eller HRM, där en integration är byggd mot Oneflows plattform och där Bolaget respektive integrationspartnern gemensamt marknadsför integrationen mot partners kunder. Detta möjliggör att integrationspartners kunder kan förses med smidigare och mer effektiva processer. Samtidigt hjälper det Oneflow att exponeras mot fler användare då Bolagets produkt blir tillgänglig i fler affärssystem. Dessa användare kan i ett senare skede utvecklas till betalande kunder hos Oneflow.

### Self-service

Self-service är den tredje försäljningskanalen Oneflow använder sig av. Self-service kan i sin tur delas in i marknadsföringsledd self-service och produktledd self-service.

#### Marknadsföringsledd self-service

Marknadsföringsledd self-service innebär att en kund, utan involvering av anställda från Oneflow, registrerar sig på en betald plan via hemsidan till följd av Bolagets marknadsföringsaktiviteter och en ökad kännedom om Oneflow. Dessa marknadsföringsaktiviteter görs huvudsakligen genom innehållsmarknadsföring (eng. *content marketing*), SEO<sup>1</sup>, Adwords och sociala medier med det gemensamma syftet att öka produkt- och varumärkeskännedomen. Försäljningskanalen via hemsidan lanserades i maj 2021. Bolaget strävar efter att framöver öka tillväxttakten för marknadsföringsledd self-service genom ytterligare investeringar i marknadsföringsaktiviteter.

#### Produktledd self-service

Produktledd self-service utgår ifrån dynamiken att det krävs minst två parter för varje avtal som ingås. En nuvarande användare av Oneflows produkt kan använda den tillsammans med motparter som inte är kunder hos Bolaget, så kallade gäst användare. Gästanvändarna ges tillgång till Oneflows produktversion Free, som har en snabb och smidig kund-onboarding (eng. *customer onboarding*), vilket gör att dessa användare får en direkt exponering mot Bolagets plattform. Detta i syfte att knyta nya användare till plattformen, skapa intresse för produkten och sedermera uppgradera dessa till en betald plan i form av Bolagets övriga paketerbjudanden. De kunder som registrerar sig för en betald plan till följd av exponeringen har kommit till Bolaget genom produktledd self-service. Denna process är ett exempel på produktledd tillväxt (PLG) (eng. *Product-led growth*), vilket är ett av Bolagets prioriterade fokusområden framöver.

Produktledd tillväxt innebär att slutanvändaren är i fokus och att produkten är den primära drivaren för förvärv, konvertering, expansion och bevaring av kunder. Genom produktledd self-service kan Bolagets produkt spridas till nya potentiella kunder och användare, utan direkta marknadsförings- och försäljningsåtaganden från Bolaget, i takt med att fler och fler användare nyttjar produkten till följd av virala effekter och/eller rekommendationer genom mun-till-mun-marknadsföring (eng. *word-of-mouth marketing*). Denna dynamik anser Bolaget kan ge en hög skalbarhet. Bolaget arbetar kontin-

uerligt med att göra onboardingprocessen snabbare, skapa tydligare hänvisningar inom plattformen och därigenom göra implementeringen smidigare för nya kunder.

### Kundrelationer och kundnöjdhet

Oneflow strävar efter att erbjuda ett så komplett erbjudande som möjligt utifrån kundernas behov. För att uppnå detta krävs det att kunder alltid har tillgång till Oneflows expertis och att Bolaget arbetar nära sina kunder. Bolaget vill genom denna tillgänglighet optimera kundernas organisation samt visa på de värden som skapas av att använda Oneflows avtalshanteringsystem.

Bolagets avdelning för kundrelationer har tre delar med olika fokusområden.

- 1. Kundsupport** som ser till att alla användare får svar på sina frågor och tankar kring plattformen. Kundsupporten strävar efter att vara proaktiv i syfte att förenkla för kunder att bedriva sin verksamhet. Denna support sker primärt via telefon och e-post.
- 2. Customer onboarding** som ämnar att nya kunder ska ha en positiv första upplevelse av plattformen genom bland annat skraddarsydd hjälp baserat på kundens användarprofil. Behovet för customer onboarding är störst bland större kunder med mer komplexa behov, medan övriga kunder typiskt sett hanterar onboarding till plattformen självmant.
- 3. Customer success** som arbetar för att kunderna kontinuerligt över tid ska se en tydlig avkastning på deras investering i plattformen samt förstår det möjliga värdet den kan skapa i deras organisation. Funktionen möjliggör en god insikt i kundens önskade resultat och med hjälp av användardata agerar den proaktivt gentemot kunderna för att önskat resultat skall uppnås. Regelbunden dialog med nyckelpersoner säkerställs och upprätthålls för att följa upp ambitionsplan, utbilda nya användare samt förankra förståelse för hur produkten inom alla funktionsområden används mest fördelaktigt.

I dessa dialoger skapas möjlighet för Bolaget att föra en närmare kunddialog, att sätta sig in i kundernas situation och utmaningar samt konsultera dem till att skapa en positiv förändring. Kunderna segmenteras efter befintligt värde och potentiellt värde i syfte att Oneflow spenderar tid där det är mest motiverat. Syftet med denna funktion är att förbättra kundens produktupplevelse och därigenom generera en högre kundnöjdhet vilket resulterar i en mindre andel kundbortfall och en ökad möjlighet för mer- och korsförsäljning.

Bolaget strävar efter att ge sina användare en effektiv och skraddarsydd konsultation så att kunden får den bästa tänkbara kundupplevelsen. Detta uppskattar Bolaget kommer resultera i att deras kunder sprider sina positiva upplevelser av plattformen vilket bidrar till mun-till-mun-marknadsföring (eng. *word-of-mouth marketing*) och därigenom PLG.

<sup>1</sup>) Sökmotorsoptimering (eng. *Search Engine Optimization*).

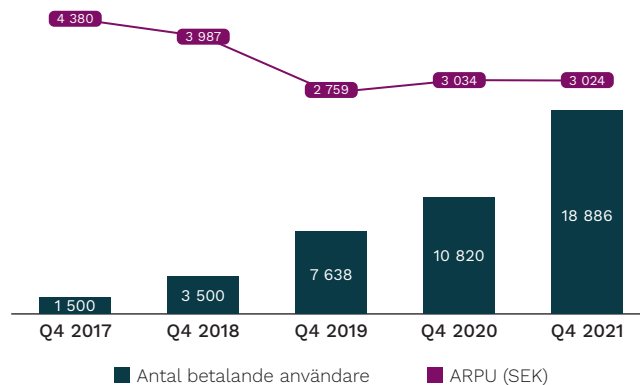


## Kunder

Oneflows kundsegment är små till medelstora företag samt nationella och internationella storbolag. Bolaget har en diversifierad kundbas med betalande användare i 24 länder per den 31 december 2021, där merparten av försäljningen avsåg betalande användare i Sverige och Norge. Per den 31 december 2021 var 79 procent av ARR genererat från betalande användare i Sverige och 13 procent från betalande användare i Norge.<sup>1</sup>

Bolaget hade per den 31 december 2021 totalt 18 886 betalande användare. Antalet betalande användare har mellan 31 december 2019 och 31 december 2021 haft en genomsnittlig årlig tillväxt om 57,2 procent. Vidare hade Bolaget per den 31 december 2021 en genomsnittlig ARR per användare (eng. *ARPU*) om 3 024 SEK. Bolaget bedömer att efterfrågan för mer avancerade lösningar kommer att öka över tid i takt med att dess kunder växer.

## Utveckling av antal betalande användare och ARPU<sup>2</sup>



Källa: Bolaget.

Tabellen nedan illustrerar ett urval av Bolagets nuvarande kunder och tidpunkten då de anslöt till Oneflows plattform.

## Urval av Oneflows nuvarande kunder, per anslutningsår



Källa: Bolaget.

Bolagets fokus på en stark kundbearbetning och -hantering har resulterat i långvariga kundrelationer, vilka växer tillsammans med Oneflow. Per den 31 december 2021 hade Bolaget en gross retention rate (GRR)<sup>3</sup> om 94 procent och en net retention rate (NRR)<sup>3</sup> om 120 procent, vilket indikerar att Oneflow har en låg nivå av kundbortfall och en förmåga att växa utan att behöva addera nya kunder. Till följd av bland

annat den låga nivån av kundbortfall har Bolaget även ett högt kundlivstidsvärde i förhållande till kundanskaffningskostnader (eng. *LTV:CAC ratio*)<sup>3</sup>, motsvarande ett medelvärde om 14,8 under tolv månadersperioden som avslutades den 31 december 2021. Detta indikerar att Oneflow med tiden får 14,8 SEK i intäkter för varje 1 SEK som investeras i nyförsäljning och marknadsföring.

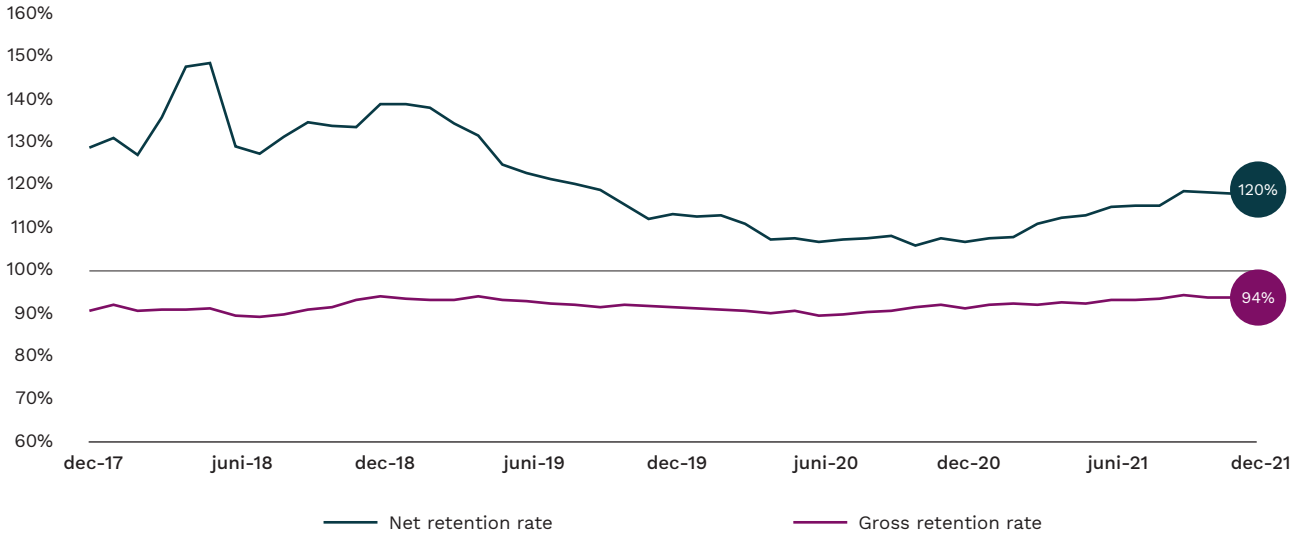
1) Resterande ARR genererades från Finland, Danmark, Storbritannien, USA, Australien, Tyskland, Schweiz, Nya Zeeland, Kanada, Spanien, Belize, Nederländerna, Portugal, Belgien, Singapore, Sydafrika, Italien, Färöarna, Luxemburg, Rumänien, Gibraltar och Förenade Arabemiraten.

2) Användardata för 2017 och 2018 är estimeringar av Bolaget till följd av begränsad data.

3) För fullständig beskrivning av Bolagets nyckeltal, se avsnittet "Utvald historisk finansiell information - Definitioner av operationella nyckeltal".



### Utveckling av net retention rate och gross retention rate



Källa: Bolaget.

Bolaget bedömer att det låga kundbortfallet och förmågan att växa utan att addera nya kunder är ett resultat av Bolagets kontinuerliga arbete med produktförbättring och expansionsförsäljning i form av kors- och merförsäljning till befintliga kunder. Som en del i detta arbetar Bolaget även med kundhantering för att stärka relationen med kunderna och bibehålla dessa.

Korsförsäljning innefattar de aktiviteter som bidrar till en ökad ARR per kund genom att ytterligare användare ansluter till plattformen från kundens övriga organisation, exempelvis ytterligare funktioner, avdelningar och/eller dotterbolag. Korsförsäljning möjliggörs genom att Oneflow kan marknadsföra och tillhandahålla produkten till flera olika funktionsområden eller bolag inom en kunds organisation som en följd av Bolagets heltäckande erbjudande. Aktivt korsförsäljningsarbete sker huvudsakligen mot medelstora och större bolag, som typiskt sett har mer omfattande organisationer med flera olika dedikerade funktionsområden, kostnadsställen och dotterbolag. I takt med att kundbasen växer samtidigt som dess kunder blir större, kombinerat med ett ökat fokus på försäljningsarbetet mot korsförsäljning, bedömer Bolaget att möjligheten för tillväxt från befintliga kunder kommer fortsatt att öka.

Merförsäljning innefattar de aktiviteter som bidrar till en ökad ARR per kund inom ett och samma funktionsområde eller team. Detta kan ske genom att Oneflow säljer fler användarlicenser eller uppgraderar befintliga användares produkt erbjudanden till mer omfattande lösningar för ett specifikt funktionsområde eller team, vilket resulterar i en högre snittintäkt per användare. Merförsäljning riktas mot alla typer av Oneflows kunder.

Typiskt för kors- och merförsäljning är att Bolagets kunder vill skapa förändring inom dess organisation, antingen genom behovet för mer omfattande lösningar och/eller att i högre utsträckning använda Oneflows produkt inom ett funktionsområde eller team, alternativt genom behovet att expandera användningen av produkten till övriga funktioner och/eller dotterbolag. Förutsättningarna för både kors- och merförsäljning skapas genom att en kund upplever ett värde för Oneflows produkt, vilket sedan sprids genom interna referenser till resterande delar inom funktionen eller teamet.

Grunden till Bolagets nuvarande strategi för både kors- och merförsäljning ligger i ett aktivt och dedikerat samarbete mellan försäljningsteam och kundansvarig. Bolaget har en strukturerad försäljningsprocess för nya kunder som utgår ifrån försäljningsteamet vilka tar fram en försäljningsplan baserat på kundens bedömda tillväxtpotential, som därefter överlämnas till kundansvarig. Kundansvarig ansvarar sedan för att förankra och bekräfta försäljningsplanen med kunden. Kundansvariga arbetar även aktivt med att identifiera kors- och merförsäljningsmöjligheter hos kunden genom att kontinuerligt analysera och följa upp om kunden har ytterligare användarbehov inom funktioner och/eller dotterbolag, alternativt har behov att uppgradera till nya produktpaket.

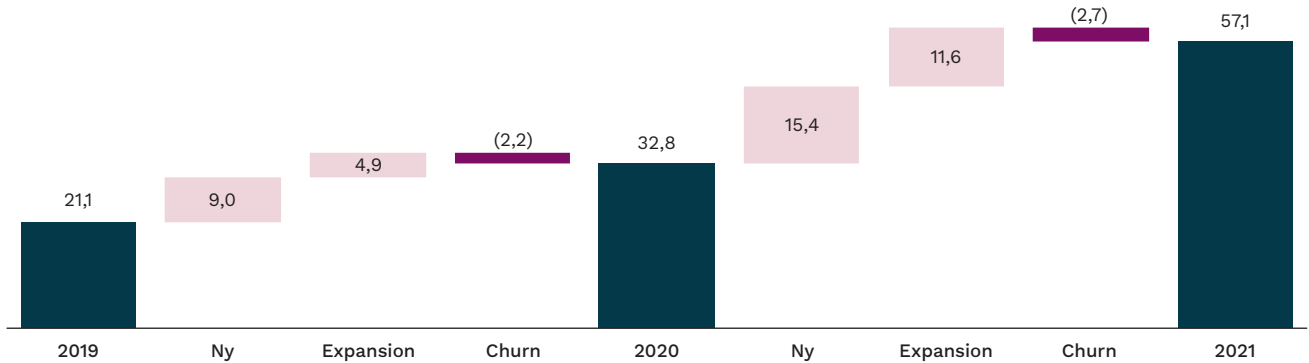
Försäljningsteamet och kundansvariga arbetar aktivt med att etablera nya kontakter inom eller med andra bolag inom en organisation för att driva tillväxt.

Figuren nedan illustrerar utvecklingen av ARR uppdelat i komponenterna nyförsäljning, expansionsförsäljning och kundbortfall (eng. *churn*<sup>1)</sup>). Denna utveckling åskådliggör Bolagets arbete med befintliga kunder i form av en hög andel expansionsförsäljning och en låg andel kundbortfall.

<sup>1)</sup> För fullständig beskrivning av Bolagets nyckeltal, se avsnittet "Utvald historisk finansiell information - Definitioner av operationella nyckeltal".



## Utveckling av ARR, MSEK



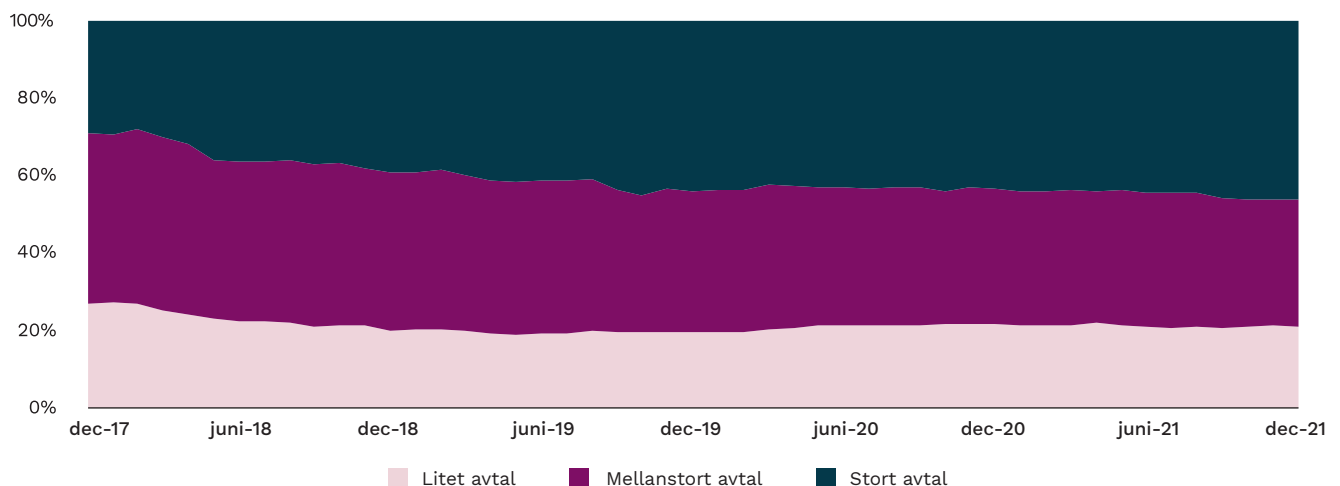
Källa: Bolaget.

## Tillväxt i ARR per månad<sup>1</sup>



Vidare har Oneflow gradvis genererat en större andel intäkter av den totala försäljningen från stora avtal som en följd av ett ökat försäljningsfokus mot större bolag. Figuren nedan illustrerar utvecklingen av ARR-fördelningen mellan kohorterna litet avtal, mellanstort avtal och stort avtal mellan 31 december 2017 och 31 december 2021.<sup>2</sup> Vid periodens början motsvarade de stora avtalens andel cirka 29 procent av ARR och vid periodens slut cirka 46 procent. Bolaget bedömer att denna andel successivt kommer öka framöver som följd av ett antal huvudsakliga faktorer. Dessa inkluderar en ökad expansionsförsäljning mot befintliga kunder, att produkten växer sig större med ett högre upplevt värde, samt genom Bolagets direktförsäljningskanal och partnerskapssamarbeten som till stor del fokuserar på mellanstora och stora kunder.

## Utveckling för andel av ARR per storlekskohort



Källa: Bolaget.

## Partnerskap

Oneflow har över tid byggt upp ett nätverk av olika företagspartners genom goda och långsiktiga affärsrelationer. Merparten av dessa partners är per dagen för Prospektet

baserade i Sverige, Norge och Finland, men Bolaget har även etablerat samarbeten i Danmark och Nederländerna. Majoriteten av partnerskapsförsäljningen sker per dagen för Prospektet i Sverige och Norge. Oneflow uppskattar att andelen från andra marknader kommer att öka i takt med

<sup>1</sup>) Konstanta valutakurser per 31 december 2021 är applicerat.

<sup>2</sup>) Litet avtal är definierat som ett kundavtal med en ARR mellan 0 till ≤ 25 000 SEK, mellanstort avtal med en ARR mellan 25 000 till ≤ 100 000 SEK och stort avtal med en ARR över 100 000 SEK.



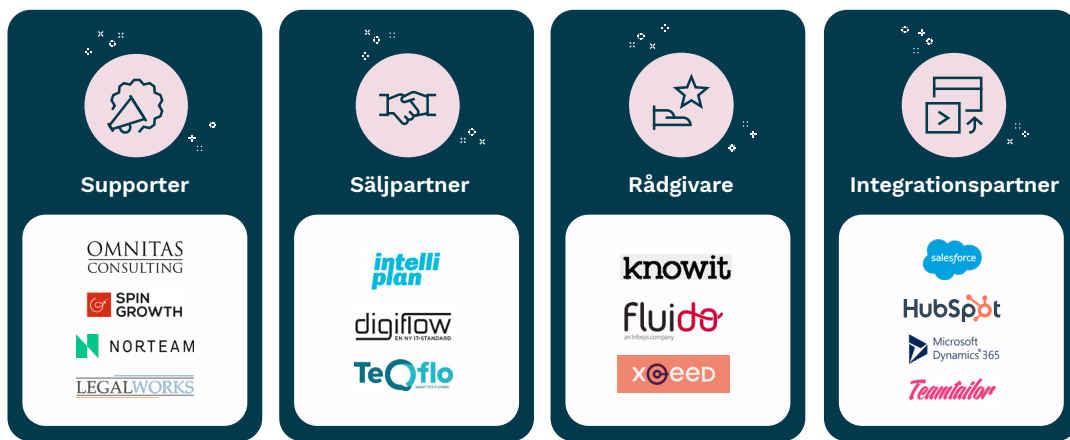
att Bolaget riktar ett större fokus på global expansion. Detta eftersom partnerskapssamarbeten är en del av Oneflows övergripande strategi vid expansion till nya marknader i syfte att förankra en initial marknadsnärvaro innan

en lokal och dedikerad organisation successivt etableras på dessa marknader för att vidare förstärka dess position. Per den 31 december 2021 stod partnerskapsförsäljningen för cirka 10 procent av Bolagets ARR. Oneflow bedömer att

partnerskap är en viktig del av Bolagets tillväxtstrategi och har som mål att öka antalet samarbeten i såväl befintliga som nya marknader framöver, i syfte att driva fortsatt tillväxt från denna försäljningskanal.

Tabellen nedan illustrerar ett urval av Bolagets nuvarande partners kategoriserade i typerna supporter, säljpartner, rådgivare och integrationspartner:

### Urval av Oneflows nuvarande partners per partnertyp



Källa: Bolaget.

### Strategi

Bolagets strategiska initiativ innefattar fyra huvudsakliga delar som tillsammans ska leda till fortsatt hög och hållbar tillväxt, vilka inkluderar:

- » Innovation och produkt
- » Marknadsföring och virala nätverkseffekter
- » Kors- och merförsäljning inom organisationer
- » Global expansion

#### Innovation och produkt

Oneflow strävar efter att genom kontinuerlig produktinnovation erbjuda en konkurrenskraftig allt-i-ett-lösning på marknaden som täcker hela värdekedjans behov. Bolaget har historiskt riktat ett starkt fokus på produktutveckling för att skapa och utveckla dess plattform, vilket Oneflow avser att fortsätta göra även framöver. Detta i syfte att ständigt förbättra plattformens förmågor samt användarvänlighet och därigenom öka det faktiska och upplevda värdet för kunden. Bolaget bedömer att dess fokus på produktinnovation- och utveckling kommer att främja utvecklingen av den produktleda tillväxten, eftersom positiva kundupplevelser underbygger spridningen av virala effekter och rekommendationer, vilket i sig medför ökad potential att nya användare ansluter till plattformen.

#### Marknadsföring och virala nätverkseffekter

Bolaget bedömer att dess affärsmodell har potential för en hög försäljningstillväxt, dels genom digitala marknadsföringsaktiviteter och dels genom virala nätverkseffekter.

För att introducera produkten till potentiella nya kunder och användare har Bolaget ett starkt fokus på olika riktade digitala marknadsföringskanaler. Oneflow ämnar att fortsatt fokusera på digitala marknadsföringsaktiviteter framöver, eftersom denna försäljningskanal på ett effektivt sätt kan sprida en ökad kännedom om produkten samt dess värdeerbjudande och öka graden av leads för inboundförsäljning, baserat på en låg grad av direkta försäljningsåtaganden från Bolaget. Digitala marknadsföringsaktiviteter är också en del av Bolagets strategi vid expansion till nya marknader, då dessa kanaler främjar försäljning utan ett behov av att i första hand etablera fysisk närvaro med ett dedikerat försäljningsteam, vilket är mer resurs- och kostnadseffektivt.

Vidare bedömer Oneflow att det finns en stark potential i Bolagets fortsatta tillväxt genom produktledd self-service. I takt med att nyttjandegraden av Bolagets produkt ökar bland såväl befintliga som nya kunder och användare, samtidigt som varumärkeskännedomen om Oneflow ökar, kan produkten spridas till fler användare utan direkta insatser från Oneflow, vilket kan skapa en självsäljande produkt med möjlighet för hög skalbarhet framöver.

Oneflow bedömer att tillväxtpotentialerna från produktledd self-service är stor, eftersom avtal är sociala dokument som i princip alltid inkluderar minst två parter. Detta innebär en potential att ansluta nya användare till plattformen varje gång en Oneflow-användare ingår avtal med deras avtalsparter, vilket kan skapa en självsäljande produkt med möjlighet för hög skalbarhet framöver.



### Kors- och merförsäljning inom organisationer

Oneflow möjliggör för kors- och merförsäljning genom sitt heltäckande erbjudande som kan tillhandahållas för samtliga funktioner i en kunds organisation samt sitt erbjudande av olika produktpaket. Bolaget ser en stark potential för fortsatt tillväxt genom kors- och merförsäljning i befintlig kundbas och bland nya kunder som ansluter framöver. Detta i takt med ett ökat fokus på försäljnings- och kundaktiviteter för att främja kors- och merförsäljning, en ökad kundbas och en vidareutveckling av Bolagets produkt ämnat att förbättra användarupplevelsen. Eftersom en ökande grad av kors- och merförsäljning möjliggör ett ökat genomsnittligt avtalsvärde per kund, bedömer Bolaget att en ökad penetration av produkten bland kunders olika funktionsområden kommer vara en stark tillväxt drivare framöver.

### Global expansion

Oneflow ämnar att expandera sin närvaro globalt framöver genom att rikta försäljning och marknadsföring mot nya internationella marknader. Bolagets huvudsakliga strategi vid expansion till nya marknader är att initialt etablera närvaro utan fysiska kontor, vilket främjas av Bolagets molnbaserade plattform som medför att Bolaget inte behöver vara geografiskt fysiskt bunden till varje enskild marknad, samt genom riktade digitala marknadsföringsaktiviteter och etablering av partnerskap i dessa marknader. I takt med att produkten etablerats och penetrationsgraden successivt ökar i varje ny marknad, är målet att hantera merparten av tillväxten genom produktledd self-service. För att vidare förstärka Oneflows position vid expansion till nya marknader är Bolagets mål att över tid även etablera fysisk närvaro i vissa nyckelmarknader i form av lokala kontor, med ett dedikerat försäljnings- och marknadsföringsteam. Detta huvudsakligen för att komma närmare kunder och partners och därigenom stärka relationen med dessa, men även komplettera tillväxten från PLG med direktförsäljning primärt mot medelstora och stora företag i dessa marknader. Ur ett långsiktigt perspektiv är målsättningen att, med hjälp av Bolagets huvudsakliga tillväxtinitiativ, bli en av de globala marknadsledarna inom digital avtalshandling.

## Produktutveckling och teknikplattform

### Teknikplattform

Oneflows plattform är helägd av Bolaget och utvecklad internt genom programvara med hjälp av öppen källkod (eng. *open source*). Oneflow samarbetar även med externa partners inom områden utanför Oneflow-applikationen såsom för kundspecifika lösningar och integrationsprodukter.

Plattformen består av ett JSON-API byggt med Python, en React-baserad webbläsarklient byggt med Javascript och så kallade bakgrundsjobb (eng. *background tasks*) för tyngre arbete som rör t.ex. signaturer, e-postutskick och större uträkningar. Kunder och Partners integrerar mot ett separat öppet API byggt med Python som agerar som en fasad framför Oneflows interna API. Plattformen har även ett antal integrationer som byggs och underhålls av Oneflow.

Både kunder och kunders kunder samarbetar i samma plattform, vilket ger Oneflow möjlighet att analysera data och hjälpa kunder att ta bättre och snabbare beslut. Avtal som sparas i Oneflow indexeras, är sökbara och görs processbara. Dessa funktioner innebär att data kan flöda mellan kundens övriga system både innan och efter signering vilket möjliggör en tät integration i kundens affärsprocesser. Oneflows plattform kan vidare användas i de vanligaste webbläsarna.

Infrastrukturen under applikationen är alltid redundant, separerat över flera nätverk samt innehar flera nivåer av säkerhet mellan olika lager. Produktion är separerat från test och utveckling, och ingen kunddata lämnar produktion. Samtliga system övervakas, startar om automatiskt vid behov och har flera kopior vilket innebär att stora delar av plattformen kan gå ner utan att kunder påverkas negativt. Data sparas över flera regioner kontinuerligt och kan med kort varsel återställas vid potentiella större problem.

Oneflow har per dagen för Prospektet inget patent för sin egenutvecklade plattform men mjukvaran omfattas av upphovsrättsligt skydd. Oneflow bedömer att det är en låg sannolikhet att plattformen kan replikeras av andra aktörer, eftersom Bolaget bedömer sig ha byggt en komplex plattform med en hög grad av innovation som har tagit många år att utveckla.





## Regulatoriskt landskap

I de fall nationell lagstiftning inte innehåller några särskilda formkrav för att ingå ett avtal kan två parter nästan alltid använda elektroniska signaturer för att ingå bindande avtal. Inom EU regleras e-signering i eIDAS-förordningen<sup>1</sup> som gäller inom EU. Enligt eIDAS-förordningen är offentliga organ inom EU skyldiga att ta emot elektroniskt underskrivna handlingar, om det inte finns speciella formkrav.

I länder där elektroniska signaturer är juridiskt bindande beror signaturens juridiska status generellt på hur följande tre faktorer kan bevisas:

1. Vem har signerat? Ju striktare kontroll avseende identifieringen av undertecknande parter, desto säkrare är den specifika metoden.
2. Vad undertecknades? Hade parterna för avsikt att underteckna och förbinda sig till dokumentet?
3. Har dokumentet ändrats efter signering?

eIDAS-förordningen godkänner tre typer av elektroniska signaturer. Det som skiljer de olika typerna åt är framförallt den tekniska säkerheten för att verifiera signaturens och dokumentets äkthet och särprägel.

### SES – Simple Electronic Signature

SES är en bred definition utan krav på teknologisk lösning. Vanliga metoder är identifiering via e-post, sociala id:n, lösenord eller engångskoder via SMS. Ibland kan även multifaktor-autentisering användas för att höja den juridiska statusen. Det brukar även ingå någon form av logg i dokumentet, som ytterligare information om hur och när signaturen gjordes.

### AdES – Advanced Electronic Signature

AdES har större teknisk säkerhet än SES vilket gör den mer betrodd. Här måste signaturen unikt kunna länkas till, och identifiera, den som signerat. Signaturen skapas med data som är helt under signerarens egen kontroll och det slutliga dokumentet är kryptografiskt säkert. När man i Sverige signerar med BankID blir resultatet en AdES.

### QES – Qualified Electronic Signature

En striktare form av AdES och den enda elektroniska signatur som ges samma juridiska giltighet som en handskreven signatur inom alla EU-länder. Ett kvalificerat certifikatsbaserat digitalt ID används vid autentiseringen och en kvalificerad signaturskapande enhet (QSCD) som ett smart kort, USB-token eller mobilapp som skapar engångslösenord.

### SES

Oneflow stödjer följande metoder för SES-signering:

- » "Klicka signering", av Oneflow kallat "Standard e-signatur" – Användaren signerar enkelt och spåras via inloggning eller via den individuella länk de fått åtkomst till genom avtalet.
- » SMS-kod – Användaren får en kod via SMS som skrivs in vid signeringen
- » Danskt NemID – Användaren signerar med danskt NemID
- » Finskt BankID – Användaren signerar med finskt BankID (eng. *Finnish Trust Network*)

### AdES

Oneflow stödjer följande metoder för AdES-signering:

- » Svenskt BankID – Användaren signerar med svenskt BankID.
- » Norskt BankID – Användaren signerar med norskt BankID.

NemID är idag SES och inte AdES i Oneflow på grund att tekniska begränsningar i implementationen. Ett pågående projekt syftar till att lyfta NemID till AdES.

Finskt BankID har idag ingen inbyggd funktion för signering, vilket gör att den i dagsläget inte går att göra AdES-signering med utan att implementera ett extra mellanlager.

<sup>1</sup>) Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 910/2014 av den 23 juli 2014 om elektronisk identifiering och betrodda tjänster för elektroniska transaktioner på den inre marknaden och om upphävande av direktiv 1999/93/EG ("eIDAS").



## Försegling

När samtliga undertecknare signerat ett avtal förseglas en PDF-version av avtalet med en kvalificerad CAAdES-försegling. För samtliga BankID och NemID bifogas det externa signaturobjektet till PDF-versionen av avtalet, innan försegling.

## Organisation och anställda

### Företagskultur

Att attrahera rätt talang är nyckeln till Oneflows fortsatta tillväxt. Bolaget sätter stort fokus på rekryteringsprocessen där styrkor, och inte avsaknaden av svagheter, eftersöks och kompletterande egenskaper till det övriga teamet är essentiellt. Bolagets arbete med att skapa en trivsamt kultur har resulterat i ett eNPS<sup>1</sup>-resultat om 68 per den 31 december 2021.

Samtliga anställda rekryteras mot bakgrund av de kärnvärden som styr det dagliga arbetet:

- » **Show love:** Vi är snälla, inkluderande och bryr oss om varandra.
- » **In it together:** Vi lyckas och misslyckas som ett team.
- » **Beat yesterday:** Vi lägger ribban högre, varje dag.
- » **In transparency we trust:** Vi väljer transparens framför politik.
- » **Work wonders:** Dröm stort, utmana normen, ändra spelreglerna.

Medelantalet anställda i Bolaget under 2021 uppgick till 83 personer, vilka var fördelade på tre kontor i Sverige, Norge och Finland.<sup>2</sup> Merparten av Bolagets anställda är lokaliserade i Sverige.

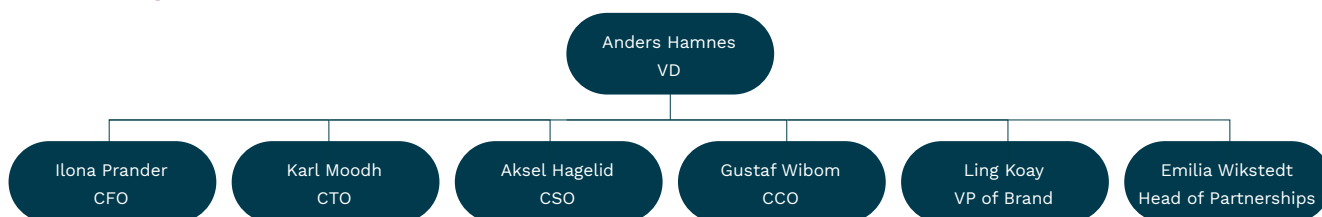
### Medelantalet anställda per land och team under 2021

2021	Sverige	Norge	Finland	Totalt
Produktutveckling	34	0	0	34
Försäljning	16	5	5	26
Kundrelationer	8	1	0	9
Marknadsföring	4	2	0	6
People	3	0	0	3
Partner	2	1	0	3
Ekonomi	1	0	0	1
Annat	1	0	0	1
<b>Totalt</b>	<b>69</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>83</b>

Källa: Bolaget

## Organisationsstruktur

### Oneflows organisationsschema



Källa: Bolaget

1) Employee Net Promoter Score.

2) Exklusive sex personer som är baserade i Sri Lanka och arbetar på konsultbasis men som i övrigt är fullt integrerade i organisationen.



# Utväld historisk finansiell information

Nedan presenteras utväld historisk finansiell information för Bolaget avseende räkenskapsåren 2021, 2020 och 2019. Den finansiella informationen avseende räkenskapsåren 2021, 2020 och 2019 har hämtats från Bolagets konsoliderade finansiella rapporter, vilka har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards såsom dessa antagits av EU ("IFRS"), årsredovisningslagen (1995:1554) samt Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner), och har reviderats av Bolagets revisor med anledning av Prospektet i enlighet med FAR:s rekommendation RevR 5 - Granskning av finansiell information i prospekt.

Informationen i detta avsnitt ska läsas tillsammans med avsnitten "Kommentarer till den historiska finansiella utvecklingen", "Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information" samt Bolagets fullständiga historiska finansiella information per och för de tre åren som slutade den 31 december 2021, 2020 och 2019 som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information".

Angivna belopp i tabellerna nedan har avrundats, medan beräkningarna är utförda med ett större antal decimaler. Avrundnings-effekter kan resultera i till synes felaktiga summerader i vissa tabeller.

Utöver vad som anges ovan har ingen annan information i Prospektet reviderats eller översiktligt granskats av Bolagets revisor såvida inte annat uttryckligen anges.

Koncernens resultaträkning	1 januari - 31 december		
	2021	2020	2019
<b>KSEK</b>			
Nettoomsättning	43 583	26 591	17 203
Övriga intäkter	35	194	-
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>43 618</b>	<b>26 785</b>	<b>17 203</b>
<i>Rörelsens kostnader</i>			
Kostnad för ersättningar till anställda	-66 365	-42 044	-28 615
Aktiverat arbete för egen räkning	18 392	10 448	9 624
Avskrivningar	-12 765	-7 784	-5 373
Övriga externa kostnader	-13 221	-7 412	-7 490
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-73 959</b>	<b>-46 792</b>	<b>-31 854</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-30 341</b>	<b>-20 007</b>	<b>-14 651</b>
Finansiella intäkter	54	12	11
Finansiella kostnader	-634	-292	-222
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-30 921</b>	<b>-20 287</b>	<b>-14 862</b>
Inkomstskatt	-183	-49	-81
<b>Årets resultat</b>	<b>-31 104</b>	<b>-20 336</b>	<b>-14 943</b>
<b>Resultat hänförligt till:</b>			
Moderföretagets aktieägare	-31 104	-20 336	-14 943



**Koncernens balansräkning**

31 december

<b>KSEK</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	35 285	22 052	15 701
Övriga immateriella tillgångar	574	–	–
<b>Summa immateriella anläggningstillgångar</b>	<b>35 859</b>	<b>22 052</b>	<b>15 701</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>			
Inventarier och datorer	1 955	1 097	469
Nyttjanderättstillgångar	14 890	1 173	3 185
<b>Summa materiella anläggningstillgångar</b>	<b>16 845</b>	<b>2 270</b>	<b>3 654</b>
Finansiella anläggningstillgångar			
Övriga finansiella anläggningstillgångar	1 000	124	681
<b>Summa finansiella anläggningstillgångar</b>	<b>1 000</b>	<b>124</b>	<b>681</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>53 704</b>	<b>24 446</b>	<b>20 036</b>
Kundfordringar	9 281	4 432	3 605
Avtalstillgångar	31	183	32
Skattefordringar	332	191	51
Övriga kortfristiga fordringar	293	239	372
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 902	2 041	1 229
Likvida medel	35 212	38 429	20 738
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>49 051</b>	<b>45 515</b>	<b>26 027</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>102 755</b>	<b>69 961</b>	<b>46 063</b>

**Koncernens balansräkning (forts.)**

31 december

<b>KSEK</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
Eget kapital som kan hänföras till moderbolagets aktieägare			
Aktiekapital	366	366	318
Övrigt tillskjutet kapital	64 121	61 861	20 969
Balanserat resultat inklusive årets resultat	-52 621	-21 503	-1 154
<b>Summa eget kapital</b>	<b>11 866</b>	<b>40 724</b>	<b>20 133</b>
<b>SKULDER</b>			
<b>Långfristiga skulder</b>			
Långfristiga räntebärande skulder	1 528	2 695	1 417
Leasingskulder	9 164	-	682
Uppskjutna skatteskulder	190	102	107
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>10 882</b>	<b>2 797</b>	<b>2 206</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Kortfristiga räntebärande skulder	31 167	1 067	8 800
Leasingskulder	4 807	682	1 984
Leverantörsskulder	2 596	686	932
Avtalsskulder	27 808	13 929	8 393
Övriga kortfristiga skulder	7 788	6 192	2 268
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 841	3 884	1 347
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>80 007</b>	<b>26 440</b>	<b>23 724</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>102 755</b>	<b>69 961</b>	<b>46 063</b>



**Koncernens kassaflödesanalys**

1 januari - 31 december

<b>KSEK</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>			
Rörelseresultat	-30 341	-20 007	-14 651
Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	12 765	7 784	5 373
Övriga ej kassaflödespåverkande poster	2 126	2 573	185
Erhållen ränta	19	12	11
Betald ränta	-196	-201	-202
Betalda inkomstskatter	-334	-201	-63
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet</b>	<b>-15 961</b>	<b>-10 040</b>	<b>-9 347</b>
Förändring kundfordringar	-4 848	-827	-15
Förändring av övriga kortfristiga rörelsefordringar	-1 764	-829	1 658
Förändring leverantörsskulder	1 909	-246	-404
Förändring övriga kortfristiga rörelseskulder	16 712	11 998	4 117
<b>Summa förändring av rörelsekapital</b>	<b>12 009</b>	<b>10 096</b>	<b>5 356</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-3 952</b>	<b>56</b>	<b>-3 991</b>
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>			
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar	-22 222	-11 791	-9 624
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar	-1 473	-968	-388
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	17	8	-
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar	-1 000	-	-142
Försäljning av finansiella anläggningstillgångar	124	557	160
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-24 554</b>	<b>-12 194</b>	<b>-9 994</b>
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>			
Nyemission	-	30 367	20 767
Inbetalning optionspremier	134	-	-
Upptagna lån	30 000	2 000	8 000
Amortering av leaseskuld	-3 836	-2 076	-1 078
Amortering av lån	-1 067	-455	-700
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>25 231</b>	<b>29 836</b>	<b>26 989</b>
<b>Summa kassaflöde</b>	<b>-3 275</b>	<b>17 698</b>	<b>13 004</b>
<b>Minskning/ökning av likvida medel</b>			
Likvida medel vid periodens början	38 429	20 738	7 735
Kursdifferens i likvida medel	58	-7	-1
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>35 212</b>	<b>38 429</b>	<b>20 738</b>



## Bolagets nyckeltal

### Alternativa nyckeltal

Bolaget tillämpar European Securities and Market Authoritys (ESMA) riktlinjer om alternativa nyckeltal med anledning av Prospektet. Riktlinjerna syftar till att göra alternativa nyckeltal i finansiella rapporter mer begripliga, tillförlitliga och jämförbara och därmed främja deras användbarhet. Med ett alternativt nyckeltal avses enligt dessa riktlinjer ett finansiellt mått över historisk eller framtida resultatutveckling, finansiell ställning, finansiellt resultat eller kassaflöden som inte definieras eller anges i tillämpliga regler för finansiell rapportering; IFRS och årsredovisningslagen.

Bolaget bedömer att nedanstående alternativa nyckeltal, tillsammans med nyckeltal som är definierade enligt IFRS, underlättar förståelsen för Koncernens ekonomiska utveckling och trender. De alternativa nyckeltalen används också i stor utsträckning av Bolagets ledningsgrupp, investerare, värdepappersanalytiker och andra intressenter som kompletterande mått på resultatutveckling.

De alternativa nyckeltalen, såsom Bolaget har definierat dem, ska inte jämföras med andra nyckeltal med liknande namn som används av andra företag. Detta beror på att dessa nyckeltal inte alltid definieras på samma sätt och andra företag kan räkna fram dem på ett annat sätt än Bolaget. För definitioner och anledningen till användningen av finansiella nyckeltal, se nedan.

Nedanstående tabell visar Oneflows utvalda nyckeltal för räkenskapsåren 2021, 2020 och 2019. Nyckeltalen är inte reviderade eller översiktligt granskade, med undantag för IFRS-nyckeltalet "Nettoomsättning".

KSEK, om ej annat anges	1 januari - 31 december		
	2021	2020	2019
<b>Nyckeltal definierade i enlighet med IFRS</b>			
Nettoomsättning	43 583	26 591	17 203
<b>Alternativa nyckeltal</b>			
Nettoomsättningsstillväxt, %	63,9	54,6	70,5
Bruttoresultat	42 005	25 494	16 410
Bruttomarginal, %	96,4	95,9	95,4
Rörelseresultat (EBIT)	-30 341	-20 007	-14 651
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	-69,6	-75,2	-85,2
EBITDA	-17 576	-12 223	-9 278
EBITDA-marginal, %	-40,3	-46,0	-53,9

## Definitioner av alternativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Syfte
Nettoomsättningsstillväxt, %	Årlig tillväxt i nettoomsättning 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.
Bruttoresultat	Nettoomsättning minus kostnad för sålda tjänster. <sup>1</sup>	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 produkternas kostnad och försäljningsintäkt.
Rörelseresultat (EBIT)	Rörelseresultat (EBIT) utgörs av årets resultat minus finansiella kostnader och inkomstskatter, det vill säga rörelseresultatet som presenteras i resultaträkningen.	Rörelseresultat (EBIT) ger en bild av resultatet som har genererats av den löpande verksamheten före finansiella kostnader och inkomstskatter.
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	Rörelseresultat som procent av nettoomsättningen.	Rörelsemarginal ger en bild av resultatet som har genererats av den löpande verksamheten.
EBITDA	EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation) är rörelseresultatet före avskrivningar och nedskrivningar.	EBITDA ger en övergripande bild av vinst som genereras av verksamheten, vilket är användbart för att visa rörelsens underliggande intjänandeförmåga.
EBITDA-marginal, %	EBITDA i förhållande till nettoomsättning.	Ett lönsamhetsmått som används av investerare, analytiker och Bolagets ledning för att utvärdera Bolagets lönsamhet.

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



## Avstämningstabeller för alternativa nyckeltal

### Nettoomsättningstillväxt, %

1 januari - 31 december

KSEK, om ej annat anges	2021	2020	2019
Nettoomsättning föregående period	26 591	17 203	10 091
Nettoomsättning nuvarande period	43 583	26 591	17 203
<i>Nettoomsättningstillväxt, %</i>	63,9	54,6	70,5

### Bruttoresultat / Bruttomarginal, %

1 januari - 31 december

KSEK, om ej annat anges	2021	2020	2019
Nettoomsättning	43 583	26 591	17 203
Kostnad för sålda tjänster <sup>1</sup>	-1 578	-1 097	-793
<b>Bruttoresultat</b>	<b>42 005</b>	<b>25 494</b>	<b>16 410</b>
<i>Bruttomarginal, %</i>	96,4	95,9	95,4

### Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %

1 januari - 31 december

KSEK, om ej annat anges	2021	2020	2019
Nettoomsättning	43 583	26 591	17 203
Rörelseresultat	-30 341	-20 007	-14 651
<i>Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %</i>	-69,6	-75,2	-85,2

### EBITDA / EBITDA marginal, %

1 januari - 31 december

KSEK, om ej annat anges	2021	2020	2019
Nettoomsättning	43 583	26 591	17 203
Rörelseresultat	-30 341	-20 007	-14 651
Avskrivningar	12 765	7 784	5 373
<b>EBITDA</b>	<b>-17 576</b>	<b>-12 223</b>	<b>-9 278</b>
<i>EBITDA-marginal, %</i>	-40,3	-46,0	-53,9

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.





## Operationella nyckeltal

Utöver de alternativa, finansiella, nyckeltalen definierar Bolaget även ett antal operationella nyckeltal som Bolaget bedömer är vanligt förekommande för SaaS-bolag. Bolaget bedömer att dessa operationella nyckeltal ger en ökad förståelse för Bolagets affärsmodell och operationella prestation, samt används av Bolaget i den löpande verksamheten.

De operationella nyckeltalen, såsom Bolaget har definierat dem, ska inte jämföras med andra operationella nyckeltal med liknande namn som används av andra företag. Detta beror på att dessa nyckeltal inte alltid definieras på samma sätt och andra företag kan räkna fram dem på ett annat sätt än Bolaget. För definitioner och anledningen till användningen av de operationella nyckeltalen, se nedan.

Nedanstående tabell visar Oneflows utvalda operationella nyckeltal för räkenskapsåren 2021, 2020 och 2019, vilka ej är reviderade eller översiktligt granskade. Nyckeltalen är baserade på Bolagets interna rapporter.

KSEK, om ej annat anges	31 december		
	2021	2020	2019
<b>Operationella nyckeltal</b>			
Annualised recurring revenue ("ARR")	57 104	32 825	21 076
Tillväxt i ARR, %	74,0	55,7	51,0
ARR/Nettoomsättning, %	131,0	123,4	122,5
Net New ARR ("NNARR")	24 279	11 750	7 123
Tillväxt i NNARR, %	106,6	65,0	-3,5
Betalande användare, st	18 886	10 820	7 638
Average Revenue Per User ("ARPU"), SEK	3 024	3 034	2 759
Churn <sup>1)</sup>	-2 733	-2 243	-1 402
Gross retention rate ("GRR"), %	94,2	91,3	91,4
Net retention rate ("NRR"), %	119,6	106,7	113,3
LTV:CAC ratio (Medelvärde senaste 12 månaderna), x	14,8	17,2	13,5

1) Perioden 1 januari - 31 december.

## Definitioner av operationella nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Syfte
Annualised recurring revenue ("ARR")	ARR definieras som kontrakterade intäkter kommande 12 månader. Dessa intäktströmmar faktureras och periodiseras över 12 månader varpå ARR kan vara högre än nettoomsättningssiffran.	ARR är ett mått på de intäkter som förväntas vara repetitiva under de kommande 12 månaderna och underlättar jämförelse med andra företag inom branschen.
Tillväxt i ARR, %	Årlig tillväxt i ARR beräknad i förhållande till föregående år, uttryckt i procent.	Bolaget bedömer att nyckeltalet är relevant då det möjliggör för jämförelser av tillväxttakt mellan olika perioder.
ARR/Nettoomsättning, %	ARR per den sista dagen av en tolv månaders-period 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.
Tillväxt i NNARR, %	Den procentuella förändringen av NNARR under en period i förhållande till föregående period.	Bolaget bedömer att nyckeltalet är relevant då det möjliggör för jämförelser av tillväxttakt mellan olika perioder.
Betalande användare, st	Definieras som alla betalande användare hos Oneflows befintliga kunder.	Ett mått för att bedöma tillväxten av antal betalande användare som använder Oneflows tjänster.



Nyckeltal	Definition	Syfte
Average Revenue Per User ("ARPU"), SEK	ARR per användare. Definierat som ARR dividerat med antal betalande användare.	Indikerar genomsnittlig prisutveckling för Bolagets produkter per användare.
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"), %	Gross retention rate (GRR) visar på andelen kundbortfall och är definierat som befintliga kunders ARR vid en specifik tidpunkt dividerat med samma kunders ARR, exklusive expansionsintäkter, 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"), %	Net retention rate (NRR) är definierat som befintliga kunders ARR vid en specifik tidpunkt dividerat med samma kunders ARR 12 månader tidigare. NRR beaktar både expansionsintäkter, som 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.
LTV:CAC ratio (Medelvärde senaste 12 månaderna), x	Kundens livstidsvärde beräknas genom att dividera periodens ARR med antal kunder, multiplicera resultatet med kundrelationens estimerade längd beräknad från periodens kundbortfall, och sedan multiplicera resultatet med bruttomarginalen för perioden. Kundanskaffningskostnaden beräknas genom att dividera nya kundanskaffningskostnader inom försäljning och marknadsföring med antal nya kunder som adderats för perioden. I beräkningen av kundlivstidsvärdet ingår inte framtida expansionsförsäljning.	Indikerar Bolagets inneboende lönsamhet för en ny kund över tid samt om det är ekonomiskt försvarbart att göra investeringar relaterade till anskaffningen av nya kunder.

## Utvald historisk finansiell kvartalsinformation

Den utvalda historiska finansiella kvartalsinformationen nedan har hämtats från Bolagets interna redovisning och har inte reviderats eller översiktligt granskats av Bolagets revisor.

Koncernens resultaträkning, KSEK	2021				2020				2019			
	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
Nettoomsättning	12 822	11 580	10 336	8 844	7 999	6 623	6 238	5 730	5 054	4 391	4 109	3 649
Övriga intäkter	9	5	6	16	17	53	125	0	0	0	0	0
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>12 831</b>	<b>11 585</b>	<b>10 342</b>	<b>8 860</b>	<b>8 016</b>	<b>6 676</b>	<b>6 362</b>	<b>5 730</b>	<b>5 054</b>	<b>4 391</b>	<b>4 109</b>	<b>3 649</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>												
Kostnad för ersättningar till anställda	-19 256	-16 131	-15 530	-15 449	-12 898	-9 969	-9 528	-9 648	-8 469	-6 616	-7 316	-6 214
Aktiverat arbete för egen räkning	5 311	4 760	4 251	4 071	3 154	2 590	2 285	2 418	3 228	2 240	2 087	2 070
Avskrivningar	-3 946	-3 470	-2 823	-2 527	-2 184	-2 021	-1 873	-1 706	-2 293	-1 140	-1 025	-915
Övriga externa kostnader	-3 911	-3 411	-3 380	-2 518	-2 558	-1 471	-1 546	-1 837	-2 355	-1 710	-1 712	-1 714
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-21 802</b>	<b>-18 252</b>	<b>-17 483</b>	<b>-16 423</b>	<b>-14 486</b>	<b>-10 871</b>	<b>-10 662</b>	<b>-10 773</b>	<b>-9 890</b>	<b>-7 226</b>	<b>-7 965</b>	<b>-6 772</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-8 971</b>	<b>-6 667</b>	<b>-7 141</b>	<b>-7 562</b>	<b>-6 470</b>	<b>-4 195</b>	<b>-4 299</b>	<b>-5 043</b>	<b>-4 836</b>	<b>-2 836</b>	<b>-3 856</b>	<b>-3 123</b>
Finansiella intäkter	5	40	4	6	4	4	2	1	7	0	3	1
Finansiella kostnader	-238	-205	-100	-91	-70	-77	-72	-72	-90	-46	-44	-42
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-9 204</b>	<b>-6 832</b>	<b>-7 238</b>	<b>-7 648</b>	<b>-6 536</b>	<b>-4 268</b>	<b>-4 369</b>	<b>-5 114</b>	<b>-4 919</b>	<b>-2 882</b>	<b>-3 897</b>	<b>-3 164</b>
Inkomstskatt	-81	-190	70	17	-55	1	2	3	-81	0	0	0
<b>Årets resultat</b>	<b>-9 284</b>	<b>-7 022</b>	<b>-7 168</b>	<b>-7 630</b>	<b>-6 590</b>	<b>-4 267</b>	<b>-4 367</b>	<b>-5 111</b>	<b>-5 000</b>	<b>-2 882</b>	<b>-3 897</b>	<b>-3 164</b>



# Kommentarer till den historiska finansiella utvecklingen

Informationen nedan ska läsas tillsammans med avsnitten "Utvald historisk finansiell information" och "Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information" samt Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för de tre åren som slutade den 31 december 2021, 2020 och 2019, med tillhörande noter, som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information".

Följande avsnitt innehåller framåtriktade uttalanden som är föremål för vissa risker och osäkerhetsfaktorer. Bolagets faktiska resultat kan komma att avvika väsentligt från vad som förväntas i de framåtriktade uttalandena till följd av många olika faktorer, inklusive, men inte begränsat till, vad som anges i Prospektet, särskilt i avsnittet "Riskfaktorer".

## Översikt

Oneflow är en mjukvaruaktör som utvecklar, säljer och implementerar digitala avtalshanteringsystem. Bolaget anser att avtalshantering idag, både i Europa och globalt, huvudsakligen kännetecknas av manuell och pappers- eller filbaserad avtalshantering vilket innebär en hög grad av tids- och resurskrävande administrationsarbete samt en hög exponering mot mänskliga fel. Genom Bolagets mjukvaruplattform ges företag möjlighet att digitalt hantera avtal före, under och efter signering inom en och samma plattform i syfte att automatisera och effektivisera avtalshanteringsprocessen. Bolaget verkar primärt på den nordiska marknaden men erbjudandet har global räckvidd och Bolaget hade, per den 31 december 2021, 18 886 betalande användare i 24 länder<sup>1</sup>. Oneflows affärsmodell består primärt av att erbjuda långsiktiga abonnemangsavtal av produkter anpassade efter olika typer av kunders behov och önskemål genom en SaaS-modell (eng. *Software as a service*). Genom Bolagets heltäckande erbjudande och hantering av produktutveckling, försäljning, implementering och support möjliggörs effektiva och värdeskapande helhetslösningar för kunden. För mer information om Oneflows verksamhet, se avsnittet "Verksamhetsbeskrivning".

Oneflow grundades i Stockholm 2012 och har uppnått en betydande organisk tillväxt sedan Bolagets plattform lanserades år 2014. Bolagets nettoomsättning uppgick till 43,6 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2021, vilket representerar en genomsnittlig årlig tillväxt om 59,2 procent sedan räkenskapsåret 2019. Oneflow har sitt huvudkontor i Stockholm, Sverige, och har per dagen för Prospektet även kontor i Norge och Finland.

## Faktorer som påverkar Oneflows rörelse-resultat

Bolaget anser att följande nyckelfaktorer har påverkat och förväntas fortsätta påverka Bolagets verksamhet och rörelse-resultat:

- » Tillväxten och trenderna inom marknaden för digital avtalshantering
- » Efterfrågan från befintliga kunder och förmågan att identifiera och vinna nya kunder
- » Bolagets intäktsmodell

- » Rörelsens kostnader
- » Investeringar i produktutveckling
- » Säsongsvariationer
- » Valutafluktuationer

## Tillväxten och trenderna inom marknaden för digital avtalshantering

Oneflow uppskattar att marknaden för digital avtalshantering har ökat som andel av den totala marknaden, och uppskattar att denna trend även kommer att fortsätta i framtiden. Bolaget bedömer vidare att den globala marknadspenetrationen för digital avtalshantering fortfarande är mycket låg i relation till den traditionella avtalshanteringsprocessen.

Som leverantör av ett digitalt avtalshanteringsystem är Oneflow beroende av utvecklingen på marknaden för digital avtalshantering. Denna utveckling drivs av ett antal underliggande trender såsom bland annat en ökad digitaliseringsgrad i samhället, en ökad övergång till SaaS-lösningar som ett resultat av mer komplexa företagsbehov, högre regulatoriska krav på hantering av personuppgifter till följd av exempelvis GDPR samt ett tilltagande behov av automatisering och effektivisering av affärsprocesser.

Oneflow bedömer att marknaden för digital avtalshantering är fragmenterad och karaktäriserad av flertalet mindre och mellanstora bolag samt ett fåtal större globala aktörer. Gemensamt för merparten av dessa aktörer är att deras system och produkter typiskt sett är nischade inom ett eller ett fåtal specifika faser i värdekedjan, eller inom ett eller flera specifika funktionsområden, vilket skiljer sig från aktörer som Oneflow, vars erbjudande täcker samtliga faser och funktionsområden med en och samma plattform. Oneflow bedömer att denna konkurrenssituation och den generella marknadsutvecklingen är viktiga faktorer för Bolagets förmåga att öka nettoomsättningen och rörelseresultatet i framtiden. För mer information kring marknaden, se avsnitt "Marknadsöversikt".

<sup>1</sup>) Sverige, Norge, Finland, Danmark, Storbritannien, USA, Australien, Tyskland, Schweiz, Nya Zeeland, Kanada, Spanien, Belize, Nederländerna, Portugal, Belgien, Singapore, Sydafrika, Italien, Färöarna, Luxemburg, Rumänien, Gibraltar och Förenade Arabemiraten.



### Efterfrågan från befintliga kunder och förmågan att identifiera och vinna nya kunder

Oneflows förmåga att öka försäljningen från befintliga kunder samt bearbeta nya kunder har en betydande inverkan på Bolagets intäkter och rörelseresultat. Bolagets intäkter genereras av befintliga och nya användare av plattformen och påverkas därmed av antalet användare och typen av produkt-erbjudanden som dessa användare betalar för.

Oneflows förmåga att bibehålla kunder och öka försäljningen från befintliga kunder är central för att främja fortsatt tillväxt. Bolaget har ett starkt fokus på kundbearbetning och kundhantering i syfte att stärka sina kundrelationer, öka kundnöjdheten och minska andelen kundbortfall. Oneflow lägger även stor vikt vid att identifiera och bearbeta kors- och merförsäljningsmöjligheter genom ett dedikerat samarbete mellan Bolagets försäljningsteam och kundansvarig, i syfte att bibehålla och öka intäkterna från befintliga kunder.

Bolaget fokuserar även på att identifiera, bearbeta och sälja dess produkt till nya kunder. Oneflow har en välstrukturerad säljavdelning, genom försäljningskanalerna Outbound och Inbound, med målet att säkerställa identifiering och bearbetning av potentiella kunder samt öka försäljningen. Bolaget har även ett flertal olika partnersamarbeten med externa företag vars kunskap, plattform och kundrelationer nyttjas för att introducera Oneflow till nya kunder, slutföra affärer, höja avtalsstorlekar och korta ner försäljningsprocesser. Under de senaste åren har Oneflow investerat i att utöka sin säljavdelning genom bland annat rekrytering av ny personal och etablering av nya kontor. Mellan 2019 och 2021 ökade medelantalet anställda från 36 till 83 och två kontor öppnades. Framöver avser Oneflow att fortsätta rekrytera säljare till säljavdelningen och utöka satsningen av partnerskaps-samarbeten i syfte att öka Bolagets närvaro i befintliga marknader och expandera till nya. Bolaget investerar även kontinuerligt i produktutveckling för att stärka produkt erbjudandet och anpassa det efter såväl befintliga som nya kunders behov.

Ett av Oneflows prioriterade fokusområden framöver är att anskaffa nya användare genom försäljningskanalen produktledd self-service, som innebär att befintliga kunders avtalsparter kan utvecklas till kunder hos Oneflow till följd av virala effekter och/eller rekommendationer. Bolaget bedömer att denna försäljningskanal har en god potential att leda till ett ökat inflöde av nya användare till plattformen för att driva fortsatt tillväxt.

### Bolagets intäktsmodell

Oneflow säljer mjukvara som SaaS primärt genom långsiktiga abonnemangsavtal som faktureras i förskott, huvudsakligen årsvis men även månadsvis, vilket innebär en hög andel repetitiva intäkter. Under räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2021 utgjorde abonnemangsintäkter 96,1 procent av de totala intäkterna i Bolaget. Oneflow bedömer att denna höga andel, tillsammans med ett lågt kundbortfall reflekterad i dess gross retention rate på 94 procent per den 31 december 2021, medför en god stabilitet och visibilitet i Bolagets intäktströmmar.

Oneflows försäljning av produktpaketen sker genom de tre kanalerna direktförsäljning, partnerskapsförsäljning och

self-service. Direktförsäljning hanteras av Bolagets försäljningsavdelning och är den typ som kräver högst försäljningsåtaganden från Oneflow. Partnerskapsförsäljning kräver färre försäljningsåtaganden då processen i högre grad hanteras via utvalda partners som introducerar Oneflow till nya potentiella kunder. Dessa partners får typiskt sett provision för varje ny kund som registrerar sig för en betald plan hos Oneflow. Self-service-kanalen, som lanserades i maj 2021, kräver endast begränsade försäljningsåtaganden från Bolaget då den grundar sig i att kunden själv registrerar sig för en betald plan via hemsidan till följd av marknadsföringsaktiviteter och virala effekter.

### Rörelsens kostnader

Oneflows kostnader består huvudsakligen av ersättning till anställda inom försäljning, produktutveckling, marknadsföring, kundsupport och Customer Success samt administrativa tjänster. Kostnaden för ersättningar till anställda har därigenom en betydande inverkan på Bolagets rörelseresultat. Förutom fasta löner utgår även säljprovision till säljare och partneransvariga. Provisioner till anställda baseras på de olika rollernas individuella budget i nyförsäljning och betalas ut i relation till uppnådd budget.

Oneflow har haft en betydande tillväxt sedan dess produkt lanserades år 2014. För att främja tillväxten har Bolaget fokuserat på att kontinuerligt stärka sin organisation och öka antalet heltidsanställda över tid. Mellan 2019 och 2021 har medelantalet anställda ökat från 36 till 83. Av dessa rekryteringar har 41,0 procent motsvarat personal inom produktutvecklingsfunktionen. Rekryteringar inom denna funktion har primärt gjorts i syfte att utveckla Bolagets plattform, stärka utvecklingsteamet inför framtidens krav och skapa möjligheter att hantera större affärsvolymmer. Bolaget har utöver rekryteringar inom produktutveckling även accelererat rekryteringen inom försäljningsfunktionen för att främja ökad försäljning till befintliga och nya kunder. Sedan 2019 har 29,5 procent av de totala rekryteringarna motsvarat rekryteringar inom försäljningsfunktionen vilket i huvudsak är till följd av en ökad expansion i Sverige samt etablering av nya kontor i Norge och Finland under 2019 respektive 2021. Bolaget bedömer att ytterligare rekryteringar inom huvudsakligen produktutveckling, marknadsföring och försäljning kommer att krävas i framtiden då Oneflow strävar efter att fortsatt utveckla och förbättra produkten, växa kundbasen och expandera försäljningen till nya marknader, vilket över tid kommer medföra nya fysiska etableringar. Bolaget bedömer att sådana investeringar kortsiktigt kan komma att påverka rörelseresultatet negativt genom ökade kostnader, men möjliggöra högre tillväxt och lönsamhet ur ett mer långsiktigt perspektiv.

Utöver kostnaden för ersättningar till anställda har Oneflow historiskt även haft betydande kostnader relaterade till marknadsföringsaktiviteter, i syfte att sprida produkt- och varumärkeskännetiden om Bolaget. Marknadsföringsaktiviteter påverkar Bolagets rörelseresultat i form av ökade kostnader, men även dess potential för framtida tillväxt. Med ökad produkt- och varumärkeskännetiden från marknadsföringsaktiviteter bedömer Bolaget att andelen försäljning från inbound leads och via self-service-kanalen kommer att öka. Oneflow har för avsikt att fortsatt genomföra investeringar i marknadsföringsaktiviteter framöver då det är en central del av Bolagets tillväxtstrategi.



Efter upptagandet till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth kommer Oneflow även att ådra sig fasta kostnader relaterade till bland annat finansiell rapportering och efterlevnad av värdepappersmarknadsreglering.

### Investeringar i produktutveckling

Oneflow har historiskt gjort betydande investeringar i utvecklingen av produktplattformen, vilket Bolaget avser att fortsätta göra framöver. Detta i syfte att förbättra produktens funktioner och funktionalitet samt stärka användarupplevelsen för att öka det upplevda värdet för användaren. Oneflow bedömer att investeringar i produktutveckling är en viktig komponent för att kunna möta kundernas behov och för att bibehålla och utveckla Bolagets marknadsposition och konkurrenskraft över tid.

Produktutveckling medför även ökade investeringar och kostnader för Bolaget. Oneflow aktiverar flera av sina utvecklingsprojekt i enlighet med de principer som beskrivs i noten "2.10 Immateriella anläggningstillgångar" i avsnittet "Historisk finansiell information". Andelen aktiverade utgifter för produktutveckling samt avskrivning av aktiverade utvecklingskostnader påverkar således Bolagets resultat.

### Säsongsvariationer

Oneflows Net New ARR ("**NNARR**")<sup>1</sup> och bruttoreultat påverkas av vissa säsongsvariationer. Bolagets bruttoreultat har historiskt varit starkast i det fjärde kvartalet av kalenderåret. Detta beror till stor del på att Bolaget redovisar sina intäkter linjärt över kundens abonnemangsperiod, samtidigt som Bolaget historiskt haft en hög nettoomsättningstillväxt under åren. Avseende NNARR, har det andra och fjärde kvartalet historiskt varit Bolagets starkaste kvartal. Det första och tredje kvartalets svagare resultat kan till stor del förklaras av att det inträffar i samband med traditionella nordiska och europeiska semesterperioder, vilket bland annat leder till färre kundkontakter för säljavdelningen. Det första kvartalets svagare resultat förklaras även av Bolagets tillväxt där senare perioder historiskt visat högre NNARR än tidigare perioder.

Under andra kvartalet 2020 var NNARR lägre än vad som historiskt varit normalt för Bolaget. Bolaget bedömer att detta huvudsakligen berodde på att Bolaget påverkades negativt av covid-19-pandemin till följd av den rådande osäkerheten på marknaden, vilket ledde till en större avvaktan från Bolagets befintliga och potentiella kunder att investera i ny teknik. Detta kompenseras i viss mån av en ökad NNARR under de efterföljande kvartalen.

För mer information gällande Bolagets finansiella resultat mellan olika kvartal, se avsnittet "Utvald historisk finansiell information - Utvald historisk finansiell kvartalsinformation".

### Valutafluktuationer

Oneflows koncernredovisning upprättas i svenska kronor (SEK), men Bolaget har verksamhet internationellt och utsätts därmed för valutarisker som uppstår från olika valuta-exponeringar, framförallt i relation till norska kronor (NOK) och Euro (EUR). Valutarisk uppstår genom framtida affärstransaktioner, redovisade tillgångar och skulder samt nettoinvesteringar i utlandsverksamheter. Då 79 procent av ARR härstammade från den svenska verksamheten per den 31 december 2021 och majoriteten av kostnaderna är denominerade i SEK, bedömer Bolaget att den internationella verksamheten inte varit av en sådan storlek att valutasäkring ansetts nödvändig. Påverkan från valutakursfluktuationer kan komma att öka i framtiden med anledning av Oneflows planer på att fortsätta expandera sin verksamhet internationellt.

## Beskrivning av de viktigaste posterna i resultaträkningen

### Nettoomsättning

Oneflows konsoliderade nettoomsättning inkluderar abonnemangsentäkter och engångsentäkter.

- » **Abonnemangsentäkter:** Koncernen säljer mjukvara som SaaS genom att ge kunderna rätt att använda Oneflows plattform. Denna tjänst, som inkluderar licens, support, underhåll och drift, faktureras huvudsakligen årsvis i förskott, men även månadsvis i förskott. Tjänsten erhålls löpande till kunden under avtalstiden och intäktsförs över avtalstiden.
- » **Engångsentäkter:** Koncernen erbjuder kunder möjlighet att köpa tjänster av engångskaraktär såsom onboarding-paket där kunden lär sig göra avtal, sätta upp mallar och använda funktioner i Oneflows plattform. Dessa intäkter registrerar Bolaget som en engångsentäkt vid köptillfället.

### Övriga intäkter

Övriga intäkter innefattar realisationsresultat vid avyttring av inventarier och datorer samt statliga bidrag i form av sjuklöne-ersättning under pandemin.

### Kostnad för ersättningar till anställda

Kostnad för ersättningar till anställda består av löner till anställda, inklusive pensioner och sociala avgifter samt andra personalrelaterade kostnader.

### Aktiverat arbete för egen räkning

Aktiverat arbete för egen räkning hänför sig till utgifter relaterade till utvecklingen av Bolagets mjukvaruplattform och omfattar i huvudsak lönekostnader för Bolagets produkt-utvecklare. Per dagen för Prospektet står cirka 80 procent av utvecklarnas tid för produktutveckling.

<sup>1</sup>) För fullständig beskrivning av Bolagets nyckeltal, se avsnittet "Utvald historisk finansiell information - Definitioner av operationella nyckeltal".



### Avskrivningar

Avskrivningar består av avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar såsom balanserade utvecklingsutgifter relaterade till utveckling av Bolagets mjukvaruplattform, samt avskrivning av inventarier.

### Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader består i huvudsak av mjukvaruprogram, inköp av externa tjänster såsom ersättning till revisorer, advokatarvoden, IT-tjänster, marknadsföringskostnader, resekostnader samt förbrukningsmaterial och utrustning.

### Finansiella intäkter

Finansiella intäkter består av ränteintäkter och övriga finansiella intäkter.

### Finansiella kostnader

Finansiella kostnader består av räntekostnader från lån och avseende leasing samt övriga finansiella kostnader.

### Inkomstskatt

Inkomstskatt består av skatt på periodens resultat samt uppskjuten skatt genom uppkomst och återföring av temporära skillnader.

## Väsentliga redovisningsprinciper, uppskattningar och bedömningar

Information om väsentliga uppskattningar och bedömningar i redovisningen återfinns i noterna till de finansiella rapporterna i avsnittet "*Historisk finansiell information*".

## Jämförelseperioder

### Jämförelse mellan helåret 2021 och helåret 2020

Nettoomsättningen ökade med 17,0 MSEK, eller 63,9 procent, från 26,6 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 till 43,6 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2021. Hela omsättningsökningen var organisk. Tillväxten berodde främst på en försäljningsökning avseende nya kunder och en högre grad av kors- och merförsäljning till befintliga kunder. Den ökade försäljningen till nya kunder var bland annat hänförlig till fler och mer omfattande partnerskapssamarbeten samt fler säljrekryteringar. Försäljningsökningen var även en effekt av att Bolaget under början av 2021 lanserade en self-service-kanal via hemsidan. Kanalen medförde ett ökat inflöde av nya användare då dessa kunde registrera sig på en betald plan utan direkt kontakt med Oneflows försäljningsavdelning och en smidigare process för befintliga kunder att utöka antalet användare av plattformen inom deras organisationer.

Övriga externa kostnader ökade med 5,8 MSEK, från 7,4 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020 till 13,2 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2021. Ökningen berodde främst på marknadsföringsutgifter i syfte att höja produkt- och varumärkeskänningen om Oneflow samt högre omkostnader relaterat till investeringar i försäljningsfunktionen. Även kostnader för programvaror ökade då antalet anställda ökade kraftigt.

Kostnad för ersättningar till anställda ökade med 24,3 MSEK, från 42,0 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020, till 66,4 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2021. Ökningen var huvudsakligen hänförlig till att medelantalet anställda ökade från 52 till 83, vilket primärt var ett resultat av Bolagets tillväxtstrategi i form av en ökad rekrytering av säljare och en större satsning på rekryteringar inom produktutveckling. Bolaget öppnade även under 2021 ett nytt kontor med nya anställda i Finland.

### Jämförelse mellan helåret 2020 och helåret 2019

Nettoomsättningen ökade med 9,4 MSEK, eller 54,6 procent, från 17,2 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 till 26,6 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020. Tillväxten var organisk och berodde på att Bolaget hade ett starkt inflöde av nya kunder samt ökade sin försäljning till befintliga kunder genom kors- och merförsäljning. Bolaget ökade även andelen inbounds på grund av marknadsföringsinsatser och större kännedom kring varumärket. Bolaget gjorde under året större investeringar i försäljningsfunktionen, vilket förbättrade prospekteringen av outbound-kunder och därmed andelen leads som konverterades till kunder. Oneflow genererade även en högre andel inbounds än tidigare år till följd av olika marknadsföringsaktiviteter och större varumärkeskänning. Under 2020 etablerade Bolaget även ett separat partnerskapsteam fullt dedikerat till försäljning genom partners, vilket medförde att Oneflow kunde introduceras till fler partners och därigenom fler företag där partnernas kundrelationer och kunskaper nyttjades för att generera nya kunder.

Övriga externa kostnader minskade med 0,1 MSEK, från 7,5 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019, till 7,4 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020. Denna minskning, om än liten, berodde främst på att Oneflow reducerade inköpen av externa tjänster då Bolaget breddat dess kompetens internt genom nyrekryteringar. Kostnadsminskningen för externa tjänster vägde upp andra kostnadsökningar såsom för hyra och inköp av programvaror.

Kostnad för ersättningar till anställda ökade med 13,4 MSEK, från 28,6 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019, till 42,0 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020. Ökningen berodde främst på fler personalrekryteringar till följd av Bolagets tillväxtstrategi. Medelantalet anställda i Bolaget ökade från 36 till 52 mellan perioderna, vilket primärt var drivet av rekryteringar inom produktutvecklingsavdelningen samt försäljningsavdelningen. Trots personalrekryteringarna minskade kostnaden för ersättningar till anställda som andel av nettoomsättningen med 8,2 procentenheter, från 166,3 procent för räkenskapsåret som avslutades 2019, till 158,1 procent för räkenskapsåret som avslutades 2020.



## Kassaflöde

### Kassaflöde från den löpande verksamheten

Bolagets kassaflöde från den löpande verksamheten minskade med 4,0 MSEK, från 0,1 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020, till -4,0 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2021. Minskningen var främst hänförlig till ett lägre rörelseresultat jämfört med den föregående perioden.

Bolagets kassaflöde från den löpande verksamheten ökade med 4,0 MSEK, från -4,0 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019, till 0,1 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020. Kassaflödet ökade huvudsakligen till följd av ett förbättrat rörelsekapital, primärt som följd av en ökning av avtalskulder och övriga kortfristiga skulder jämfört med den föregående perioden.

### Kassaflöde från investeringsverksamheten

Bolagets kassaflöde från investeringsverksamheten minskade med 12,4 MSEK, från -12,2 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020, till -24,6 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2021. Minskningen var främst hänförlig till investeringar i utveckling av Bolagets mjukvaruplattform.

Bolagets kassaflöde från investeringsverksamheten minskade med 2,2 MSEK, från -10,0 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019 till -12,2 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020. Förändringen var främst hänförlig till investeringar i utveckling av Bolagets mjukvaruplattform.

### Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Bolagets kassaflöde från finansieringsverksamheten minskade med 4,6 MSEK, från 29,8 MSEK för räkenskapsåret 2020, till 25,2 MSEK för räkenskapsåret 2021. Även om Bolaget under året upptog ett bryggglån om 30,0 MSEK kan det minskade kassaflödet förklaras av att Bolaget inte genomförde någon nyemission av aktier under 2021, jämfört med en nyemission av aktier om 30,4 MSEK under 2020.

Bolagets kassaflöde från finansieringsverksamheten ökade med 2,8 MSEK, från 27,0 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2019, till 29,8 MSEK för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2020. Ökningen berodde främst på en nyemission av aktier om 30,4 MSEK under 2020, jämfört med en nyemission av aktier om 20,8 MSEK under 2019.

## Investeringar

### Historiska investeringar

Oneflows investeringar utgörs av investeringar i immateriella anläggningstillgångar och materiella anläggningstillgångar. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar motsvarar balanserade utvecklingsutgifter hänförliga till utveckling av Bolagets produkter, medan investeringar i materiella anläggningstillgångar primärt är hänförliga till inventarier. Bolaget investerar kontinuerligt i utveckling av dess produkter och till följd av detta har de immateriella anläggningstillgångarna ökat historiskt. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar motsvarar majoriteten av Bolagets totala investeringar, medan investeringar i materiella anläggningstillgångar representerar en mindre del.

Tabellen nedan visar Bolagets investeringar i immateriella respektive materiella anläggningstillgångar under räkenskapsåren 2021, 2020 och 2019.

Investeringar KSEK	1 januari – 31 december		
	2021	2020	2019
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar	-22 222	-11 791	-9 624
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar	-1 473	-968	-388

För perioden efter den 31 december 2021 fram till dagen för Prospektet har Bolaget investerat cirka 8 000 KSEK respektive cirka 300 KSEK i immateriella respektive materiella anläggningstillgångar.

### Pågående investeringar

Per dagen för Prospektet har Bolaget inga väsentliga pågående investeringar och har inte gjort några bindande åtaganden om sådana investeringar. Bolaget avser dock att fortsätta investera resurser i produktutveckling och bedömer att andelen av investeringarna som aktiveras kommer att vara i samma nivå som eller lägre än den andel som aktiverats historiskt. Under 2021 var aktiverat arbete för egen räkning i relation till nettoomsättningen 42,2 procent. Dessa fortsatta investeringar i materiella och immateriella tillgångar avses att finansieras genom kassaflöden från verksamheten samt genom bruttolikviden från Erbjudandet i enlighet med vad som beskrivs i avsnittet "*Bakgrund och motiv*".

### Betydande förändringar av Koncernens resultat sedan 31 december 2021

Det har inte skett några betydande förändringar av Koncernens finansiella resultat från den 31 december 2021 fram till dagen för Prospektet.



# Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information

Tabellerna i detta avsnitt redovisar Bolagets kapitalstruktur på koncernnivå per den 31 december 2021. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden" för ytterligare information om Bolagets aktiekapital och aktier. Informationen i detta avsnitt bör läsas tillsammans med avsnittet "Kommentarer till den finansiella utvecklingen" och Bolagets finansiella information, med tillhörande noter, som återfinns i avsnittet "Historisk finansiell information".

Per den 31 december 2021 uppgick Bolagets eget kapital till 11 866 KSEK, varav Bolagets aktiekapital uppgick till 366 KSEK. Per den 31 december 2021 uppgick Bolagets totala finansiella skuldsättning netto till 11 454 KSEK.

Tabellerna nedan redovisar både kortfristiga och långfristiga räntebärande skulder och redogör för Bolagets eget kapital och finansiella skuldsättning i enlighet med följande:

- » på faktisk basis per den 31 december 2021, med uppgifter hämtade från Koncernens balansräkning; och
- » på justerad basis som framgår av kolumnen "Efter Erbjudandet" för att visa en ökning av Bolagets aktiekapital om 397 KSEK genom nyemission av 7 114 791 aktier med anledning av Erbjudandet. Förändringar efter Erbjudandet presenteras under antagande om att Erbjudandet fulltecknas och att Övertilldelningsoptionen och Utökningsoptionen utnyttjas till fullo.

## Eget kapital och skulder

1 januari - 31 december

KSEK	31 december 2021	Justeringar	Efter Erbjudandet
<b>Kortfristiga skulder</b>			
För vilka garanti ställts	-	-	-
Mot annan säkerhet <sup>1</sup>	1 167	-	1 167
Utan garanti/utan säkerhet	34 807	-30 000	4 807
<b>Summa kortfristiga skulder (inklusive den kortfristiga delen av långfristiga skulder)</b>	<b>35 974</b>	<b>-30 000</b>	<b>5 974</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Garanterade	-	-	-
Med säkerhet <sup>1</sup>	1 528	-	1 528
Utan garanti/utan säkerhet	9 164	-	9 164
<b>Summa långfristiga skulder (exklusive kortfristig del av långfristiga skulder)</b>	<b>10 692</b>	<b>-</b>	<b>10 692</b>
<b>Eget kapital</b>			
Aktiekapital	366	397	763 <sup>2</sup>
Övrigt tillskjutet kapital	64 121	293 769	357 890
Övriga reserver	-	-	-
Balanserat resultat inklusive årets resultat	-52 621	-	-52 621
<b>Summa eget kapital</b>	<b>11 866</b>	<b>294 166</b>	<b>306 032</b>

1) Avser företagsinteckning som säkerhet för lån hos Almi Företagspartner AB.

2) Per den 31 december 2021 uppgick Bolagets aktiekapital till 366 239,10 SEK. Per dagen för Prospektet uppgår Bolagets aktiekapital till 549 358,65 SEK. Förändringen i Bolagets registrerade aktiekapital och antal aktier mellan 31 december 2021 och per dagen för Prospektet är hänförlig till bolagsrättsliga förberedelser inför Erbjudandet och noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market. Notera även att Bolagets aktiekapital om 763 KSEK inte inkluderar eventuell aktiekapitalökning som kan följa av att det av Bolaget upptagna Brygglånet kvittas (helt eller delvis) i samband med Erbjudandet. För mer information om Brygglånet, se avsnittet "Brygglånet inför børsnoteringen" nedan.





**Nettoskuldsättning**

1 januari - 31 december

KSEK	31 december 2021	Justeringar	Efter Erbjudandet
A – Kassa och bank	35 212	264 166	299 378
B – Andra likvida medel	–	–	–
C – Övriga finansiella tillgångar	–	–	–
<b>D – Likviditet (A + B + C)</b>	<b>35 212</b>	<b>264 166</b>	<b>299 378</b>
E – Kortfristiga finansiella skulder (inklusive skuldinstrument, men exklusive den kortfristiga andelen av långfristiga finansiella skulder) <sup>1</sup>	30 000	-30 000	–
F – Kortfristig andel av långfristiga skulder <sup>2</sup>	5 974	–	5 974
<b>G – Kortfristig finansiell skuldsättning (E + F)</b>	<b>35 974</b>	<b>-30 000</b>	<b>5 974</b>
<b>H – Kortfristig finansiell skuldsättning netto (G - D)</b>	<b>762</b>	<b>-294 166</b>	<b>-293 404</b>
I – Långfristiga finansiella skulder (exklusive kortfristig andel av skuldinstrument) <sup>3</sup>	1 528	–	1 528
J – Skuldinstrument	–	–	–
K – Långfristiga leverantörsskulder och andra skulder <sup>4</sup>	9 164	–	9 164
<b>L – Långfristig finansiell skuldsättning (I + J + K)</b>	<b>10 692</b>	<b>–</b>	<b>10 692</b>
<b>M – Total finansiell skuldsättning netto (H + L)</b>	<b>11 454</b>	<b>-294 166</b>	<b>-282 712</b>

1) Avser Bryggglånet.

2) Avser kortfristig del av Almi-lån samt kortfristig leasingskuld.

3) Avser långfristig del av Almi-lån.

4) Avser långfristig leasingskuld.

Informationen om Bolagets kapitalstruktur och skuldsättning på justerad basis utgör framåtriktade uttalanden som är avsedda att beskriva en hypotetisk situation och tillhandahålls endast för illustrativa ändamål. Framåtriktade uttalanden är ingen garanti för framtida resultat eller trender, och faktiska resultat kan skilja sig väsentligt från de som uttrycks direkt eller indirekt i de framåtriktade uttalandena som ett resultat av ett antal faktorer, inklusive de som beskrivs i avsnittet "Riskfaktorer".

**Uttalande om rörelsekapital**

Per dagen för Prospektet bedömer styrelsen, mot bakgrund av Bolagets nuvarande expansionsplaner och den befintliga affärsplanen, att Bolagets befintliga rörelsekapital inte är tillräckligt för att täcka Bolagets behov under den kommande tolv månadersperioden. Med rörelsekapital avses här Oneflows möjlighet att få tillgång till likvida medel och andra tillgängliga likvida tillgångar för att kunna täcka sina betalningsförpliktelser i takt med att de förfaller till betalning.

Bolaget uppskattar att rörelsekapitalunderskottet för den kommande tolv månadersperioden uppgår till cirka 50 MSEK. Bolaget bedömer att bristen på rörelsekapital kommer att uppstå i juni 2022. Bolaget avser att finansiera underskottet av rörelsekapital med den likvid som förväntas att tillföras Bolaget genom Erbjudandet och noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market.

Om Erbjudandet fulltecknas och Utökningsoptionen och Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas kommer emissionslik-

viden att uppgå till cirka 275 MSEK före avdrag för kostnader relaterade till Erbjudandet. Emissionslikviden i kombination med medel som genereras i den löpande verksamheten anses tillräcklig för att säkra Bolagets rörelsekapital under den kommande tolv månadersperioden. Mot bakgrund av de åtaganden som lämnats av Cornerstone-investerarna bedömer Bolaget möjligheterna för ett framgångsrikt Erbjudande som goda (dessa åtaganden är dock inte säkerställda genom pantsättning, spärrade medel eller liknande arrangemang, varför det finns en risk att Cornerstone-investerarna inte kommer att erlagga betalning för de aktier som åtagandet avser).

Om Erbjudandet inte fulltecknas eller överhuvudtaget genomförs kan det innebära att Bolaget inte kan bedriva sin verksamhet och genomföra sina utvecklingsprojekt i enlighet med Bolagets affärsplan. Bolaget kommer då att söka alternativa finansieringskällor samt, om nödvändigt för att kunna säkerställa Bolagets finansiella ställning, se över och uppdatera den nuvarande affärsplanen, vilket innebär att verksamhetens omfattning skulle begränsas jämfört med vad som ursprungligen var tänkt.



## Bryggglån inför börsnoteringen

Bolaget har i november 2021 ingått avtal med ett antal befintliga aktieägare i Bolaget avseende bryggglån om totalt 30 MSEK ("**Bryggglånet**"). I enlighet med villkoren för Bryggglånet betalade Bolaget i samband med Bryggglånets ingående en startavgift motsvarande 1,5 procent av det nominella beloppet av varje långgivares bryggglån. Bryggglånet löper med en årlig ränta om tio procent och ska återbetalas senast 1 december 2022. Långgivarna har enligt villkoren för Bryggglånet möjlighet att kvitta sin fordran mot aktier i Bolaget i samband med Erbjudandet. Bolaget har per dagen för Prospektet erhållit indikationer på att långgivare med fordringar om totalt cirka 17,6 MSEK avser kvitta sin fordran mot nya aktier, vilket skulle innebära att antalet aktier och aktiekapitalet i Bolaget ökar med 391 789 aktier respektive 11 754 SEK och motsvara en utspädning om 2,1 procent baserat på antalet aktier i Bolaget per dagen för Prospektet. Skulle samtliga långgivare utnyttja möjligheten att kvitta sin fordran mot nya aktier kommer antalet aktier och aktiekapitalet i Bolaget öka med totalt 698 200 aktier respektive 20 946 SEK, motsvarande en utspädning om 3,7 procent baserat på antalet aktier i Bolaget per dagen för Prospektet. Avseende de Bryggglån som inte kommer att kvittas mot nya aktier i samband med Erbjudandet, avser Bolaget att återbetala respektive Bryggglån med likvid från Erbjudandet (det vill säga återbetalning om 13,8 MSEK baserat på de indikationer som inkommit från långgivarna per dagen för Prospektet).

## Trender

Bortsett från de trender som beskrivs i avsnittet "*Marknadsöversikt – Marknadsutsikter*" anser Bolaget, per dagen för Prospektet, att det inte finns några kända trender relaterade till produktion, försäljning, lager, kostnader och försäljningspriser under perioden från utgången av räkenskapsåret 2021 fram till dagen för Prospektet. Bolaget har, per dagen för Prospektet, inte heller någon kännedom om andra trender, osäkerheter, krav, åtaganden eller andra händelser som med rimlig sannolikhet kommer att få en väsentlig inverkan på Bolagets framtidsutsikter under det innevarande räkenskapsåret.

## Betydande förändringar i Koncernens finansiella ställning efter den 31 december 2021 fram till och med dagen för Prospektet

Bolaget bedömer att det inte skett några betydande förändringar i Koncernens finansiella ställning efter den 31 december 2021 fram till och med dagen för Prospektet.



# Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

## Styrelse

Per dagen för Prospektet består Bolagets styrelse av fem ledamöter, inklusive styrelseordföranden, vilka har valts för tiden fram till årsstämman 2022. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre och högst tio ledamöter. Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås via Bolagets adress i avsnittet "Adresser".

Oberoende i förhållande till:

Namn	Befattning	Ledamot sedan	Bolaget och dess ledning	Större aktieägare
Lars Appelstål	Styrelseordförande	2015	Ja	Nej
Johan Borendal	Styrelseledamot	2015	Ja	Ja
Bengt Nilsson	Styrelseledamot	2016	Ja	Nej
Finn Persson	Styrelseledamot	2018	Ja	Nej
Anders Hamnes	Styrelseledamot och VD	2012	Nej	Nej



**Lars Appelstål (född 1959)**  
Styrelseordförande

**Utbildning:** Civilingenjörsexamen, datateknik, Linköpings universitet. MSc, Case Western Reserve University, Ohio.

**Bakgrund:** Lars Appelstål har en lång karriär som konsult, investerare och entreprenör inom IT-branschen. Lars har grundat IT-bolaget Readsoft som tidigare var börsnoterat.

**Pågående uppdrag:** Styrelseordförande i CaCharge AB. Styrelseledamot i Myloc AB, Myloc Holding AB, SecureAppbox AB, Lars Appelstal Consulting AB, Lars Appelstal Holding AB, Kinexit Nordic AB och Neptune Software AS. Styrelse-suppleant i Utor AB och Utor Invest AB.

**Tidigare uppdrag (senaste fem åren):** Styrelseledamot i Newsvoicedotcom AB.

**Innehav i Bolaget (inklusive närstående):** Per dagen för Prospektet äger Lars Appelstål 4 735 200 aktier.



**Johan Borendal (född 1964)**  
Styrelseledamot

**Utbildning:** Civilingenjörsexamen, Kungliga tekniska högskolan i Stockholm.

**Bakgrund:** Johan Borendal är VP Strategy för IT-bolaget Trustweaver där han tidigare hade rollen som VD. Johan har bred kunskap inom IT och e-signering specifikt, och har lång erfarenhet från branschen.

**Pågående uppdrag:** Styrelseledamot i DNA 2 Ascendancy AB. VP Strategy för Trustweaver AB.

**Tidigare uppdrag (senaste fem åren):** Styrelseledamot i Trustweaver Sverige AB.

**Innehav i Bolaget (inklusive närstående):** Per dagen för Prospektet äger Johan Borendal 420 000 aktier.



### Bengt Nilsson (född 1955)

#### Styrelseledamot

**Utbildning:** Studier i industriell ekonomi, Linköpings universitet.

**Bakgrund:** Bengt Nilsson är en av grundarna av börsnoterade IFS AB, en globalt framstående leverantör av affärssystem. Bengt Nilsson är även VD för Pagero och Greentrade Aviation.

**Pågående uppdrag:** VD och styrelseledamot i Pagero AB, Pagero Group AB (publ) och Greentrade Aviation AB. Styrelseordförande i Greenfield AB, Norelia AB, GJL Group AB och Ides AB. Styrelseledamot i Hikkadua Investments AB, Greentrade AB, Payer Financial Services AB, Payer Tec AB, Vilja Solutions AB, Wint Group AB och Beamwallet Nordic AB. Styrelsesuppleant i Accensus AB, Bommin Investment Group AB, Artis Sverige AB, Jur kand Cecilia Hermansson AB och Juridiska Byrån Familjejuridik i Göteborg AB.

**Tidigare uppdrag (senaste fem åren):** VD och styrelseordförande i Pagero Sverige AB. Styrelseledamot i Wint AB, Wint Accounting AB, Primelog Software AB, Primelog Holding AB, Touchtech AB och Plejd AB. Styrelsesuppleant i Qfunds AB och Bommin Sverige AB.

**Innehav i Bolaget (inklusive närstående):** Per dagen för Prospektet äger Bengt Nilsson, indirekt via Greenfield AB, 1 850 465 aktier.



### Finn Persson (född 1967)

#### Styrelseledamot

**Utbildning:** Civilingenjörsexamen, fysik, Lunds Tekniska högskola.

**Bakgrund:** Finn Persson har en bakgrund som managementkonsult och partner på McKinsey & Co. Finn Persson är medgrundare till investeringsbolaget Spintop Ventures där han fortfarande är aktiv med ett antal styrelsepositioner.

**Pågående uppdrag:** Styrelseordförande i Spintop Holding AB, Spintop Private Service AB, Spintop Private Partners AB, Spintop II GP AB, Spintop Investment Partners II AB, Spintop III GP AB, Spintop Investment Partners III AB, Spintop Investment Partners III Sweden AB, Spintop IV GP AB, Spintop Investment Partners IV AB, WeMeMove AB och Crosser Technologies AB. VD och styrelseledamot i PNP Venture Capital AB. Styrelseledamot i Reclaimit AB, Univid AB, Freska Finland Oy, Indy Riot AS och Defentry AB.

**Tidigare uppdrag (senaste fem åren):** Styrelseledamot i Sine motu AN, Verifyter AB och Modcam AB.

**Innehav i Bolaget (inklusive närstående):** Per dagen för Prospektet äger Finn Persson inga aktier. Finn Persson är styrelseledamot och delaktig i förvaltningen av fonden Spintop Investment Partners III Sweden AB som äger 2 280 595 aktier.



### Anders Hamnes (född 1974)

#### Styrelseledamot och VD

Se nedan under "Ledande befattningshavare".

## Ledande befattningshavare

Namn	Befattning	Anställd sedan
Anders Hamnes	VD	2012
Ilona Prander	CFO	2019
Karl Moodh	CTO	2012
Aksel Hagelid	CSO	2020
Gustaf Wibom	CCO	2017
Ling Koay	VP of Brand	2017
Emilia Wikstedt	Head of Partnerships	2015



### Anders Hamnes (född 1974) Styrelseledamot och VD

**Utbildning:** MSc, marinteknik, Norwegian University of Science and Technology.

**Bakgrund:** Grundare av Oneflow. Anders Hamnes har stor erfarenhet av entreprenörskap inom tech-branschen. Innan Anders grundade Oneflow 2012, grundade han och var VD för Alfatell.

**Pågående uppdrag:** Styrelseordförande och VD i Hamnes Invest AB och Hamnes Invest Ltd NUF.

**Tidigare uppdrag (senaste fem åren):** VD för Alfatell AB.

**Innehav i Bolaget (inklusive närstående):** Per dagen för Prospektet äger Anders Hamnes, via Hamnes Invest AB, 5 251 935 aktier.



### Karl Moodh (född 1988) CTO

**Utbildning:** -

**Bakgrund:** Karl Moodh har lång erfarenhet av IT och har haft många uppdrag som web-utvecklare, både som frilansare och som anställd. Karl är även medgrundare av Oneflow.

**Pågående uppdrag:** VD och styrelseledamot i Jamoco AB. Styrelseledamot i Payout AB.

**Tidigare uppdrag (senaste fem åren):** -

**Innehav i Bolaget (inklusive närstående):** Per dagen för Prospektet äger Karl Moodh 342 295 aktier och 17 740 kvalificerade personaloptioner inom ramen för personaloptionsprogram 2018/2025 som ger möjlighet att teckna 88 700 aktier.



### Ilona Prander (född 1965) CFO

**Utbildning:** Marknadsekonomi DIHM, IHM Business School.

**Bakgrund:** Ilona Prander har mångårig erfarenhet av att arbeta med ekonomi då hon haft roller som business controller och CFO på flera bolag, senast på Sovos (Trustweaver).

**Pågående uppdrag:** VD och styrelseledamot i Prander Production AB.

**Tidigare uppdrag (senaste fem åren):** CFO för Sovos Compliance LLC.

**Innehav i Bolaget (inklusive närstående):** Per dagen för Prospektet äger Ilona Prander 44 110 aktier och 3 000 kvalificerade personaloptioner inom ramen för personaloptionsprogram 2018/2025 som ger möjlighet att teckna 15 000 aktier samt 10 000 kvalificerade personaloptioner inom ramen för personaloptionsprogram 2022/2026 som ger möjlighet att teckna lika många aktier.



### Aksel Hagelid (född 1976) CSO

**Utbildning:** Examen philosophicum samt examen facultatum, University of Oslo.

**Bakgrund:** Aksel Hagelid har över 20 års erfarenhet av att arbeta med försäljning och digitalisering på olika bolag, bland annat som Director på Bisnode.

**Pågående uppdrag:** Styrelseledamot i Braive AS och Lille Gensen Tannklinikk AS.

**Tidigare uppdrag (senaste fem åren):** Director SME för Bisnode Ab och Bisnode Norway AS.

**Innehav i Bolaget (inklusive närstående):** Per dagen för Prospektet äger Aksel Hagelid 17 185 aktier, 8 000 kvalificerade personaloptioner inom ramen för personaloptionsprogram 2018/2025 som ger möjlighet att teckna 40 000 aktier samt 10 000 kvalificerade personaloptioner inom ramen för personaloptionsprogram 2022/2026 som ger möjlighet att teckna lika många aktier.





### Gustaf Wibom (född 1987) CCO

**Utbildning:** Kandidatexamen, företags-ekonomi, Uppsala universitet.

**Bakgrund:** Gustaf Wibom är ekonom med inriktning på kommunikation och information. Han var tidigare Manager för kundrelationer på Benify.

**Pågående uppdrag:** Styrelsesuppleant i Powerplay Holding AB.

**Tidigare uppdrag (senaste fem åren):** -

**Innehav i Bolaget (inklusive närstående):** Per dagen för Prospektet äger Gustaf Wibom 16 195 aktier och 16 000 kvalificerade personaloptioner inom ramen för personaloptionsprogram 2018/2025 som ger möjlighet att teckna 80 000 aktier.



### Emilia Wikstedt (född 1988) Head of Partnerships

**Utbildning:** BA, Det Kongelige Danske Musikkonservatorium. Magister, tal- och språkpatologi, Karolinska institutet.

**Bakgrund:** Emilia Wikstedt har erfarenhet av försäljning och projektledning på olika bolag. Emilia har även haft olika roller på Oneflow och varit anställd i Bolaget i över sex år.

**Pågående uppdrag:** -

**Tidigare uppdrag (senaste fem åren):** -

**Innehav i Bolaget (inklusive närstående):** Per dagen för Prospektet äger Emilia Wikstedt inga aktier och 16 200 kvalificerade personaloptioner inom ramen för personaloptionsprogram 2018/2025 som ger möjlighet att teckna 81 000 aktier.



### Ling Koay (född 1981) VP of Brand

**Utbildning:** Master i global marknadsföring, Mälardalen universitet. Kandidatexamen i handel, University of Melbourne.

**Bakgrund:** Ling Koay har mångårig erfarenhet av marknadsföring. Ling har bland annat varit Manager för Product Marketing på Edgeware och Readsoft samt varit gästföreläsare på Berghs School of Communication.

**Pågående uppdrag:** -

**Tidigare uppdrag (senaste fem åren):** -

**Innehav i Bolaget (inklusive närstående):** Per dagen för Prospektet äger Ling Koay 16 945 aktier och 16 000 kvalificerade personaloptioner inom ramen för personaloptionsprogram 2018/2025 som ger möjlighet att teckna 80 000 aktier.

## Övrig information om styrelse och ledande befattningshavare

Det föreligger inga familjeband mellan några styrelseledamöter eller ledande befattningshavare. Ingen av Bolagets styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har några privata intressen som kan stå i strid med Bolagets intressen. Som framgår ovan har dock ett flertal styrelseledamöter och ledande befattningshavare ekonomiska intressen i Bolaget genom innehav av aktier och/eller optioner. Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna har valts eller utsetts till följd av en särskild överenskommelse med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter.

Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna i Bolaget har under de senaste fem åren (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) utöver vad som anges nedan, försatts i konkurs eller varit styrelseledamot eller ledande befattningshavare i ett bolag som försatts i konkurs eller ansökt om tvångslikvidation, (iii) av reglerings- eller till-

synsmyndighet (inbegripet erkända yrkessammanslutningar) bundits vid eller varit föremål för påföljd för brott, eller (iv) förbjudits av domstol att vara medlem i ett bolags förvaltnings- lednings- eller tillsynsorgan eller förbjudits att utöva ledande eller övergripande funktioner i ett bolag.

Styrelseledamoten Finn Persson är styrelseordförande i WeMeMove AB som inledde konkurs den 24 juni 2021.

## Revisor

Grant Thornton Sweden AB är Bolagets revisor och Daniel Forsgren är huvudansvarig revisor. Grant Thornton Sweden AB har varit revisor under de perioder som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet. Huvudansvarig revisor fram till och med räkenskapsåret 2020 har varit Johan Grudet. Daniel Forsgren och Johan Grudet är auktoriserade revisorer och medlemmar i FAR (Föreningen Auktoriserade Revisorer). Grant Thornton Sweden ABs adress är Kungsgatan 57, Box 7623, 103 94 Stockholm.



# Bolagsstyrning

*Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag. Före noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market grundades bolagsstyrningen i Bolaget på svensk lag samt interna regler och föreskrifter. Efter noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market kommer Bolaget även att tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"). Bolag som tillämpar Koden måste inte följa samtliga regler i Koden utan har möjlighet att välja alternativa lösningar som bolaget bedömer passar bättre för bolaget och dess verksamhet, förutsatt att sådana eventuella avvikelser redovisas samt den alternativa lösningen beskrivs och orsakerna därtill förklaras i bolagsstyrningsrapporten ("följ eller förklara-principen"). Bolaget kommer att upprätta sin första bolagsstyrningsrapport för räkenskapsåret 2022. Bolaget avviker, per dagen för Prospektet, från regel 2.4 i Koden som anger att styrelseledamöter inte ska utgöra en majoritet av valberedningens ledamöter. Därutöver förväntar sig inte Bolaget, per dagen för Prospektet, att rapportera några andra avvikelser från Koden i bolagsstyrningsrapporten för innevarande räkenskapsår.*

## Bolagsstämmor

Enligt aktiebolagslagen är bolagsstämman Bolagets högsta beslutsfattande organ. På bolagsstämman utövar aktieägarna sin rösträtt i nyckelfrågor, till exempel fastställande av resultat- och balansräkningar, disposition av Bolagets vinst, beviljande av ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och VD, val av styrelseledamöter och revisorer samt ersättning till styrelsen och revisorerna.

Utöver årsstämman kan Bolaget sammankalla extra bolagsstämma. I enlighet med Bolagets bolagsordning utfärdas kallelse till årsstämma respektive extra bolagsstämma där frågor om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma utfärdas tidigast sex veckor och senast två veckor före stämman. Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska Bolaget genom annonsering i Dagens Industri upplysa om att kallelse har skett.

## Rätt att närvara vid bolagsstämma

Alla aktieägare som är direktregistrerade i den av Euroclear förda aktieboken sex vardagar före bolagsstämman och som har meddelat Bolaget sin avsikt att delta i bolagsstämman senast det datum som anges i kallelsen till bolagsstämman har rätt att närvara vid bolagsstämman och rösta för det antal aktier de innehar. Aktieägarna kan normalt anmäla sitt deltagande på bolagsstämman på ett antal olika sätt, vilka anges i kallelsen till stämman.

## Initiativ från aktieägare

Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på bolagsstämman måste skicka en skriftlig begäran till styrelsen. Begäran ska normalt vara styrelsen tillhanda senast sju veckor före bolagsstämman.

## Valberedning

Enligt Koden ska Bolaget ha en valberedning. Extra bolagsstämman den 3 februari 2022 antog principer för hur valberedningen ska utses, vilka sammanfattningsvis anger att valberedningen ska bestå av fyra ledamöter, av vilka tre ska vara representanter för Bolagets största aktieägare och den fjärde ska vara styrelseordföranden. Enligt principerna ska styrelseordföranden årligen, så snart det rimligen kan ske efter utgången av det tredje kvartalet, på lämpligt sätt kontakta de röstmässigt tre största ägarregistrerade aktieägarna i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken vid denna tidpunkt och uppmana dessa att skriftligen till valberedningen namnge den person aktieägaren önskar utse till ledamot av valberedningen. Om en av de tre största aktieägarna inte önskar utnyttja sin rätt att utse en ledamot av valberedningen, ska

nästa aktieägare i följd erbjudas rätten att utse en ledamot av valberedningen.

Styrelsens ordförande ska tillse att namnen på ledamöterna av valberedningen, tillsammans med namnen på de aktieägare som de utsett, lämnas på Bolagets hemsida senast sex månader innan årsstämman.

Valberedningen ska, när den förbereder sina förslag, beakta att styrelsen ska ha en, med hänsyn till Bolagets verksamhet, utvecklingsskede och förhållanden i övrigt ändamålsenlig sammansättning, präglad av mångsidighet och bredd avseende ledamöternas kompetens, erfarenhet och bakgrund. En jämn könsfördelning ska eftersträvas. Aktieägare har rätt att lämna förslag på styrelseledamöter för valberedningens övervägande.

Valberedningen inför årsstämman 2022 består av Lars Appelstål, i egenskap av styrelseordförande, Finn Persson, representerande aktieägaren Spintop Investment Partners III Sweden AB, Bengt Nilsson, representerande aktieägaren Greenfield AB, och Mattias Ståhlgren, representerande aktieägaren Hamnes Invest AB.

## Styrelsen

Bolagets styrelse är högsta beslutande organ efter bolagsstämman.

I enlighet med aktiebolagslagen är styrelsen ansvarig för Bolagets förvaltning och organisation vilket innebär att styrelsen är ansvarig för att, bland annat, fastställa rutiner och strategier, säkerställa att fastställda mål utvärderas, fortlöpande utvärdera Bolagets finansiella ställning och resultat samt utvärdera den operativa ledningen. Styrelsen ansvarar också för att säkerställa att årsredovisningen, koncernredovisningen och delårsrapporter upprättas i rätt tid. Dessutom utser styrelsen VD.

Styrelsen följer en skriftlig arbetsordning som revideras årligen och fastställs på det konstituerande styrelsemötet varje år, eller på annat sätt om så krävs. Arbetsordningen reglerar bland annat styrelsepraxis, funktioner och fördelningen av arbete mellan styrelseledamöterna och kommittéer, VD samt inrättade utskott. På det konstituerande styrelsemötet fastställer styrelsen även instruktionen för VD innefattande instruktioner för finansiell rapportering.

Styrelsen sammanträder enligt ett årligen fastställt schema. Utöver dessa möten kan ytterligare styrelsemöten sammankallas för att hantera frågor som inte kan hänskjutas till ett ordinarie styrelsemöte. Utöver styrelsemöten har styrelseordföranden och VD en fortlöpande dialog rörande ledningen av Bolaget och Bolaget. Styrelseordförande har ett särskilt ansvar för ledningen av styrelsens arbete och att styrelsens arbete är välorganiserat och genomförs på ett effektivt sätt.



Styrelseledamöterna väljs varje år på årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Per dagen för Prospektet består styrelsen av fem stämموvalda ledamöter som presenteras mer detaljerat i avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor".

Styrelsen har inrättat ett ersättningsutskott (se nedan) men har inte inrättat något revisionsutskott.

### Ersättningsutskott

Enligt Koden ska Bolaget ha ett ersättningsutskott. Styrelsen har inrättat ett ersättningsutskott som per dagen för Prospektet består av Lars Appelstål (utskottets ordförande), och Finn Persson. Ersättningsutskottet är främst ett förberedande organ och tar fram förslag till styrelsen. Ersättningsutskottet arbetar enligt en särskild arbetsordning antagen av styrelsen. Ersättningsutskottets huvudsakliga uppgifter är att bereda styrelsens beslut i frågor som rör ersättningsprinciper, ersättningar och andra anställningsvillkor för bolagsledningen, övervaka och utvärdera pågående program för rörlig ersättning till bolagsledningen samt sådana program som beslutats under året, samt följa och utvärdera tillämpningen av de riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare som årsstämman beslutat om samt gällande ersättningsstrukturer och -nivåer i Bolaget.

### VD

VD är underordnad styrelsen och ansvarar för Bolagets löpande förvaltning och den dagliga verksamheten. Arbetsfördelningen mellan styrelse och VD anges i arbetsordningen för styrelsen och VD-instruktionen.

VD ska säkerställa att Bolagets räkenskaper upprätthålls i enlighet med gällande lagstiftning samt att förvaltningen av medel sker på ett bra sätt och är föremål för lämpliga kontroller och granskning.

### Ersättning under 2021

Nedanstående tabell visar ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare i Bolaget under räkenskapsåret 2021.

KSEK	Styrelsearvode/ grundlön	Rörliga ersättningar	Sociala kostnader	Varav pensionskostnader	Totalt
<b>Styrelsen</b>					
Lars Appelstål	-	-	-	-	-
Johan Borendal	-	-	-	-	-
Bengt Nilsson	-	-	-	-	-
Finn Persson	-	-	-	-	-
Anders Hamnes (styrelseuppdraget)	-	-	-	-	-
<b>Totalt styrelsen</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Ledande befattningshavare</b>					
Anders Hamnes, VD	1 098	-	620	276	1 718
Övriga ledande befattningshavare (sex st)	4 603	384	1 961	394	6 948
<b>Totalt ledande befattningshavare</b>	<b>5 701</b>	<b>384</b>	<b>2 581</b>	<b>670</b>	<b>8 666</b>
<b>Totalt styrelse och ledande befattningshavare</b>	<b>5 701</b>	<b>384</b>	<b>2 581</b>	<b>670</b>	<b>8 666</b>

Bolaget har inga avsatta eller upplupna kostnader för pensioner eller liknande förmåner i händelse av att en styrelseledamot eller ledande befattningshavare lämnar sitt uppdrag/tjänst.

VD ska bereda och föredra för styrelsen frågor som ligger utanför den löpande förvaltningen. VD ska säkerställa att frågorna är väl dokumenterade och att styrelsen, senast i samband med kallelsen till styrelsemötet, erhåller relevant information och dokumentation såsom det anges i styrelsens arbetsordning. Vidare ska VD bland annat verkställa de beslut som fattas av styrelsen.

Enligt instruktionerna för den finansiella rapporteringen är VD ansvarig för de finansiella rapporterna i Bolaget och ska följaktligen försäkra sig om att styrelsen erhåller lämplig information för att fortlöpande kunna utvärdera Bolagets finansiella ställning.

VD ska fortlöpande (minst vid varje styrelsemöte) hålla styrelsen underrättad om bland annat utvecklingen av Bolagets verksamhet, Bolagets resultat och finansiella ställning, kassaflöde, likviditet och kreditställning samt mer väsentliga affärshändelser såsom betydande avvikelser från budget som är viktiga indikatorer på resultat och likviditet samt avslutande av avtal av betydelse för Bolaget. VD ska också fortlöpande informera styrelsen om eventuella andra händelser, omständigheter eller villkor som inte kan anses vara oviktiga för Bolagets aktieägare. Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare presenteras i avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor".

### Ersättning till styrelsen, VD och övriga ledande befattningshavare

#### Ersättning till styrelsen

Till styrelsens ordförande och övriga styrelseledamöter utgår arvode enligt bolagsstämmans beslut. På årsstämman den 23 juni 2021 beslutades att inget arvode skulle utgå till styrelsens ledamöter för det innevarande räkenskapsåret.

Bolagets styrelseledamöter har inte rätt till några förmåner efter det att de avgått som ledamöter i styrelsen.





### Anställningsvillkor för VD och övriga ledande befattningshavare

Bolagets VD är enligt anställningsavtalet berättigad till fast ersättning som Bolaget bedömer är marknadsmässig. VD har utöver fast ersättning även rätt till en individuell tjänstepensionsförsäkring som motsvarar ITP 1 -pensionsplanen. Avtalade förmåner gäller även under uppsägningstid.

Övriga ledande befattningshavare är anställda av Bolaget och erhåller vad Bolaget bedömer marknadsmässiga ersättningar och andra förmåner, däribland tjänstepension. Rörlig ersättning i form av säljbonus eller kommission utgår till tre av de övriga ledande befattningshavarna. Uppsägningstid för de övriga ledande befattningshavarna vid uppsägning från Bolagets sida uppgår till mellan tre och sex månader eller den längre uppsägningstid som följer av lagen om anställningsskydd. Uppsägningstid för de övriga ledande befattningshavarna uppgår, vid egen uppsägning, till mellan en och tre månader. Avtalade förmåner gäller även under uppsägningstid.

De ledande befattningshavarna har inte rätt till några förmåner i händelse av att deras anställning skulle avslutas, med undantag från lön och övriga förmåner enligt anställningsavtal under uppsägningstiden.

### Revision

Revisorn ska granska Bolagets årsredovisning och räkenskaper samt styrelsens och VD:s förvaltning. Efter varje räkenskapsår ska revisorn lämna en revisionsberättelse och en koncernrevisionsberättelse till årsstämman. Enligt Bolagets bolagsordning ska, för granskning av Bolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, utses en revisor utan revisorssuppleant. Bolagets revisor presenteras närmare i avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisor*".

För räkenskapsåret 2021 uppgick den totala ersättningen till Bolagets revisor till 535 KSEK, varav 441 KSEK avsåg revisionsuppdraget.



# Aktiekapital och ägarförhållanden

## Allmän information om Bolagets aktier

Per dagen för Prospektet ska aktiekapitalet, enligt Bolagets bolagsordning, vara lägst 540 000 SEK och högst 2 160 000 SEK, och antalet aktier ska vara lägst 18 000 000 och högst 72 000 000.

Per den 31 december 2021 uppgick Bolagets aktiekapital till 366 239,10 SEK fördelat på 3 662 391 aktier och varje aktie hade ett kvotvärde om 0,1 SEK. Per dagen för Prospektet uppgår Bolagets aktiekapital till 549 358,65 SEK fördelat på 18 311 955 aktier och varje aktie har ett kvotvärde om 0,03 SEK. Förändringen i Bolagets registrerade aktiekapital och antal aktier mellan 31 december 2021 och per dagen för Prospektet är hänförlig till bolagsrättsliga förberedelser inför Erbjudandet och noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market.

Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara. ISIN-koden för Bolagets aktie är SE0017564461. Aktierna är denominerade i SEK.

## Vissa rättigheter förenade med aktierna

Aktierna i Erbjudandet är av samma slag. Rättigheter förenade med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av Bolagets bolagsordning, kan endast ändras enligt de förfaranden som anges i aktiebolagslagen (2005:551).

## Företrädesrätt till nya aktier m.m.

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen.

## Rösträtt

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämman och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

## Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Beslut om vinstutdelning i aktiebolag fattas av bolagsstämman. Rätt till utdelning tillfaller den som på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är registrerad som innehavare av aktier i den av Euroclear förda aktieboken. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna som ett kontant belopp per aktie genom Euroclear, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och begränsas i tiden genom regler om tioårig preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Med förbehåll för begränsningar ålagda av banker och clearingsystem i berörd jurisdiktion görs utbetalningar till sådana aktieägare på samma sätt som till aktieägare i Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt.

## Information om uppköpserbjudanden och inlösen av minoritetsaktier

Förutsatt att Bolagets aktier tas upp till handel på Nasdaq First North Premier Growth Market kommer Bolagets aktier att omfattas av de regler om offentliga uppköpserbjudanden som utfärdats av Kollegiet för svensk bolagsstyrning (Takeoverregler för vissa handelsplattformar) ("**Takeoverreglerna**"). Av detta regelverk följer bland annat att den som inte innehar några aktier, eller som innehar aktier som representerar mindre än 30 procent av röstetalet för samtliga aktier i ett svenskt aktiebolag vars aktier är upptagna till handel på till exempel Nasdaq First North Premier Growth Market, och som genom förvärv av aktier i ett sådant bolag, ensam eller tillsammans med närstående, uppnår ett aktieinnehav som representerar minst 30 procent av röstetalet, omedelbart ska offentliggöra hur stort dennes aktieinnehav i bolaget är samt inom fyra veckor därefter lämna ett offentligt uppköpserbjudande avseende resterande aktier i bolaget (budplikt).

Vidare följer av Takeoverreglerna att om styrelsen eller verkställande direktören, på grund av information som härrör från den som avser att lämna ett frivilligt offentligt uppköpserbjudande avseende aktierna i målbolaget, har grundad anledning att anta att ett sådant erbjudande är nära förestående, eller om ett sådant erbjudande har lämnats, får målbolaget enligt Takeoverreglerna endast efter beslut av bolagsstämman vidta åtgärder som är ägnade att försäkra förutsättningarna för erbjudandets lämnande eller genomförande. Målbolaget får oaktat detta söka efter alternativa erbjudanden.

En aktieägare som själv eller genom dotterföretag innehar mer än 90 procent av aktierna i ett svenskt aktiebolag har rätt att lösa in resterande aktier i bolaget. Ägare till de resterande aktierna har en motsvarande rätt att få sina aktier inlösta av majoritetsägaren. Förfarandet för sådant inlösen av minoritetsaktier regleras närmare i aktiebolagslagen.

Aktierna i Bolaget är inte föremål för något erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet. Inga offentliga uppköpserbjudanden har heller lämnats avseende aktierna under innevarande eller föregående räkenskapsår.

## Utdelningspolicy

Styrelsen i Oneflow avser inte att föreslå någon utdelning inom överskådlig framtid utan istället sträva efter att återinvestera kassaflöden i tillväxtinitiativ.

Bolaget har inte lämnat någon utdelning för den period som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet.



## Central värdepappersförvaring

Aktierna är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Detta register hanteras av Euroclear, Box 191, 101 23 Stockholm. ISIN-koden för Bolagets aktie är SE0017564461.

## Aktiekapitalets utveckling

Av följande tabell framgår förändringar i Bolagets aktiekapital för perioden som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet fram till dagen för Prospektet, inklusive information om förändring av antalet aktier och aktiekapitalet i Bolaget till följd av Erbjudandet (anges under förutsättning att Övertilldelningsoptionen och Utökningsoptionen utnyttjas till fullo).

Reg.datum	Händelse	Antal aktier		Aktiekapital (SEK)		Teckningskurs
		Förändring	Totalt	Förändring	Totalt	
2022-04-11 <sup>1</sup>	Erbjudandet	7 114 791	25 426 746	213 443,73	762 802,38	45
2022-02-07	Aktiesplit (1:5)	14 649 564	18 311 955	–	549 358,65	N/A
2022-02-07	Fondemission	–	–	183 119,55	549 358,65	N/A
2021-08-19	Konvertering teckningsoption	2 000	3 662 391	200,00	366 239,10	56,00
2021-01-26	Nyemission	32 400	3 660 391	3 240,00	366 039,10	84,93
2020-12-01	Nyemission	124 142	3 627 991	12 414,20	362 799,10	67,94 <sup>2</sup>
2020-11-23	Nyemission	160 700	3 503 849	16 070,00	350 384,90	84,93
2020-11-23	Nyemission	164 127	3 343 149	16 412,70	334 314,90	84,93
2020-09-10	Konvertering teckningsoption	1 000	3 179 022	100,00	317 902,20	28,00
2020-06-01	Nyemission	317 802	3 178 022	31 780,20	317 802,20	62,93
2020-01-31	Nyemission	18 500	2 860 220	1 850,00	286 022,00	41,53
2019-04-12	Nyemission	73 138	2 841 720	7 313,80	284 172,00	41,53
2018-11-13	Nyemission	408 442	2 768 582	40 844,20	276 858,20	41,53

1) Preliminärt registreringsdatum.

2) Avser kvittning av fordran. Enligt villkoren för låneavtalet kunde fordran kvittas mot nya aktier till en teckningskurs motsvarande 80 procent av teckningskursen i nyemissionen som registrerades 23 november 2020.

## Aktieägaravtal

Per dagen för Prospektet finns ett aktieägaravtal mellan aktieägare i Bolaget. Aktieägaravtalet kommer att upphöra att gälla vid första dag för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market. Såvitt styrelsen känner till finns inte några ytterligare aktieägaravtal eller andra avtal mellan Bolagets aktieägare som syftar till att gemensamt påverka Bolaget. Styrelsen känner inte heller till några överenskommelser eller motsvarande som kan leda till att kontrollen över Bolaget förändras.

## Konvertibler, teckningsoptioner etc.

Bolaget har, per dagen för Prospektet, tre utestående incitamentsprogram som beskrivs nedan. Utöver de optioner som anges nedan finns inga andra utestående teckningsoptioner, konvertibler eller andra utbytbara värdepapper eller värdepapper som är förenade med rätt till teckning av annat värdepapper i Bolaget.

Förutsatt att samtliga optioner för de tre olika incitamentsprogrammen utnyttjas för teckning av aktier, medför det en ökning av totalt 929 450 aktier och en utspädning för befintliga aktieägare om cirka 4,83 procent av antalet aktier och röster per dagen för Prospektet.

## Incitamentsprogram avseende teckningsoptioner

Den 10 maj 2021 beslutade styrelsen i Bolaget, med stöd av

bemyndigande från årsstämman av den 10 juni 2020, att emittera 3 000 teckningsoptioner. Varje teckningsoption berättigar till teckning av fem nya aktier i Bolaget under perioden från och med den 1 april 2025 till och med den 30 juni 2025. Teckningskursen för teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoption är 28 kronor. Samtliga teckningsoptioner har tecknats av Belafonte AS, som kontrolleras av en anställd i Bolaget (ej ledande befattningshavare).

Förutsatt att samtliga tecknade teckningsoptioner utnyttjas för teckning av aktier kommer antalet aktier och röster i Bolaget att öka med 15 000 och utspädningseffekten uppgå till högst 0,08 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget per dagen för Prospektet.

## Personaloptionsprogram 2018/2025

Under perioden juli 2018 till december 2020 har Bolaget ingått personaloptionsavtal med 28 anställda, varvid de anställda, förutsatt att intjänande sker, för varje personaloption, ska ha rätt att teckna fem nya aktier i Bolaget till en teckningskurs om 0,03 SEK per aktie. Per dagen för Prospektet finns totalt 142 890 kvalificerade personaloptioner utestående inom ramen för programmet, vilka kan tecknas under olika perioder mellan 1 februari 2021 till och med 30 april 2025. I enlighet med personaloptionsavtalet ska de kvalificerade personaloptionerna intjänas i enlighet med följande: tolv fyrtyioåttondelar (12/48) av de kvalificerade personaloptionerna intjänas



ett år efter ingånget personaloptionsavtal och resterande kvalificerade personaloptioner intjänas en fyrtioåttendel (1/48) per månad. Inga teckningsoptioner har per dagen för Prospektet emitterats för att säkerställa leverans av aktierna enligt personaloptionsprogrammet.

Förutsatt att samtliga utestående kvalificerade personaloptioner inom ramen för personaloptionsprogram 2018/2025 utnyttjas för teckning av aktier kommer antalet aktier och röster i Bolaget att öka med 714 450 och utspädningseffekten uppgå till högst 3,76 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget per dagen för Prospektet.

### Personaloptionsprogram 2022/2026

På extra bolagsstämman den 3 februari 2022 beslutades att införa personaloptionsprogram 2022/2026 omfattandes högst 200 000 kvalificerade personaloptioner. Varje kvalificerad personaloption berättigar innehavaren att förvärva en ny aktie i Bolaget till ett lösenpris om 0,03 kronor per aktie. Personaloptionsprogram 2022/2026 ska erbjudas vid ett eller flera tillfällen till (i) nuvarande och tillkommande ledande befattningshavare och övriga anställda i Koncernen fram till och med den 1 maj 2022 samt (ii) nuvarande och tillkommande nyckelpersoner som (personligen eller via bolag) är verksamma i Koncernens verksamhet per nämnda datum och som styrelsen utser utifrån deras betydelse för Koncernen. Personaloptionsprogrammet riktar sig till nyckelpersoner och övriga anställda inom Koncernen bestående av upp till 50 personer, varvid vardera person kan erbjuds högst 50 000 kvalificerade personaloptioner och sammanlagt högst 200 000 kvalificerade personaloptioner. Bolagets styrelseledamöter omfattas inte av personaloptionsprogrammet. Tilldelade kvalificerade personaloptioner tjänas in under fyra år enligt följande: a) 12/48 av tilldelade kvalificerade personaloptioner tjänas in tolv månader efter ingånget personaloptionsavtal, och b) 1/48 av tilldelade kvalificerade personaloptioner tjänas in varje månad som i) anställningsavtalet består och ii) den anställdes genomsnittliga arbetstid är minst 30 timmar per vecka. Inga teckningsoptioner har per dagen för Prospektet emitterats för att säkerställa leverans av aktierna enligt personaloptionsprogrammet. Per dagen för Prospektet finns totalt 65 000 kvalificerade personaloptioner utestående inom ramen för programmet.

Förutsatt att samtliga kvalificerade personaloptioner inom ramen för personaloptionsprogram 2022/2026 utnyttjas för teckning av aktier kommer antalet aktier och röster i Bolaget att öka med 200 000 och utspädningseffekten uppgå till högst 1,08 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget per dagen för Prospektet.

### Bemyndigandet att emittera aktierna som omfattas av Erbjudandet

Extra bolagsstämma i Bolaget beslutade den 3 februari 2022 att bemyndiga styrelsen att besluta om nyemission i syfte att bredda aktieägarkretsen i Bolaget vid en ägarspridning eller upptagande till handel av Bolaget aktier på en marknadsplats. Bolagets styrelse avser att besluta om nyemissionen i Erbjudandet med stöd av detta bemyndigande omkring den 7 april 2022. Nyemissionen i Erbjudandet förväntas att registreras vid Bolagsverket den 11 april 2022.

### Ägarstruktur

Bolaget har per dagen för Prospektet 31 aktieägare. Tabellen nedan visar aktieägare med innehav om minst fem procent av aktierna och rösterna i Bolaget per dagen för Prospektet. Varje aktie i Bolaget ger rätt till en röst på bolagsstämmor.

Per dagen för Prospektet kontrolleras Bolaget av i synnerhet Hamnes Invest AB, kontrollerat av VD Anders Hamnes, samt styrelseledamoten Lars Appelstål. Efter Erbjudandets genomförande kommer dessa aktieägare att inneha 21,4 procent respektive 19,4 procent av Bolagets aktier om Övertilldelnings- och Utökningsoptionen inte utnyttjas och 20,5 procent respektive 18,6 procent om Övertilldelnings- och Utökningsoptionen utnyttjas till fullo. Följaktligen kommer Hamnes Invest AB samt Lars Appelstål ha möjlighet att utöva ett betydande inflytande över Bolaget efter Erbjudandet.

För att säkerställa att kontrollen över Bolaget inte missbrukas följer Bolaget tillämpliga regler för bolagsstyrning, till exempel aktiebolagslagen, Nasdaq First North Premier Growth Markets regelverk för emittenter och Svensk kod för bolagsstyrning, vilka samtliga regelverk innehåller bestämmelser som är utformade för att tillvarata minoritetsaktieägares intressen.

Aktieägare	Ägande omedelbart före Erbjudandet		Efter Erbjudandet (om Erbjudandet fulltecknas och Utökningsoptionen och Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) <sup>1</sup>		Efter Erbjudandet (om Erbjudandet fulltecknas och Utökningsoptionen och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet) <sup>1</sup>	
	Antal	%	Antal	%	Antal	%
Hamnes Invest AB	5 221 935	28,5	5 221 935	21,4	5 221 935	20,5
Lars Appelstål	4 735 200	25,9	4 735 200	19,4	4 735 200	18,6
Spintop Investment Partners III Sweden AB	2 280 595	12,5	2 280 595	9,3	2 280 595	9,0
Greenfield AB	1 850 465	10,1	1 850 465	7,6	1 480 372	5,8
Mattias Ståhlgren	1 850 000	10,1	1 850 000	7,6	1 850 000	7,3
<b>Totalt större aktieägare</b>	<b>15 938 195</b>	<b>87,0</b>	<b>15 938 195</b>	<b>65,3</b>	<b>15 568 102</b>	<b>61,2</b>
Övriga aktieägare	2 373 760	13,0	2 373 760	9,7	2 163 760	8,5
Tillkommande nya aktieägare	N/A	N/A	6 111 111	25,0	7 694 884	30,3
<b>Totalt nya och befintliga aktier</b>	<b>18 311 955</b>	<b>100</b>	<b>24 423 066</b>	<b>100</b>	<b>25 426 746</b>	<b>100</b>

<sup>1</sup> Angivet exklusive effekter av eventuell kvittning av Bryggglån i samband med Erbjudandet. För mer information om Bryggglånet, se avsnittet "Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information - Bryggglån inför börsnoteringen".



## Information om Säljande Aktieägare

Utöver de aktier som erbjuds av Bolaget, erbjuder Johan Borendal och Greenfield AB, LEI-kod 54930088U1DE5K0XOB62, ett svenskt aktiebolag, (tillsammans "**Säljande Aktieägare**") totalt 580 093 redan emitterade aktier inom ramen för Utökningsoptionen. Ytterligare information om Säljande Aktieägare framgår av tabellen nedan.

Johan Borendal är styrelseledamot i Bolaget och Greenfield AB kontrolleras av styrelseledamoten Bengt Nilsson, se avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisor*" för mer information om dessa.

Namn	Adress	Antal aktier som erbjuds i Utökningsoptionen	Antal aktier före Erbjudandet	Antal aktier efter Erbjudandet och fullt utnyttjande av Utökningsoptionen
Johan Borendal	Bolagets adress <sup>1</sup>	210 000	420 000	210 000
Greenfield AB	Oxtorgsgatan 3, 553 17, Jönköping	370 093	1 850 465	1 480 372
<b>Totalt</b>		<b>580 093</b>	<b>2 270 465</b>	<b>1 690 372</b>

<sup>1)</sup> Se avsnittet "*Adresser*".

## Lock up-åtaganden

Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare samt vissa andra aktieägare<sup>1</sup>, vilka tillsammans kontrollerar cirka 88,5 procent av aktierna och rösterna i Bolaget före Erbjudandet (exklusive aktier som ingår i Utökningsoptionen), har gentemot Sole Global Coordinator, under en viss tidsperiod från likviddagen i Erbjudandet, åtagit sig att inte sälja eller vidta vissa andra dispositioner rörande deras respektive innehav av aktier och, om tillämpligt, andra värdepapper. Åtagandet att inte genomföra några sådana transaktioner gäller under en period om 360 dagar för Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare, och under en period om 180 dagar för övriga aktieägare.

Samtliga åtaganden ovan är föremål för sedvanliga undantag, till exempel a) godtagande av ett erbjudande till samtliga innehavare av Bolagets aktier och/eller värdepapper som görs i enlighet med tillämpliga regler om uppköpserbjudanden på aktiemarknaden enligt vilka innehavarna i sådant erbjudandet behandlas lika; b) dispositioner av värdepapper inom samma concern som aktieägaren; c) godtagandet av ett erbjudande till samtliga aktieägare i Bolaget om Bolagets förvärv av egna

aktier; eller d) dispositioner av värdepapper i den mån det krävs enligt lag eller av myndighet eller genom beslut från myndighet. Sole Global Coordinator kan medge undantag från respektive åtagande, vilket sker på helt diskretionär basis.

Vidare avser Bolaget att, gentemot Sole Global Coordinator, inom ramen för Placeringsavtalet, lämna ett åtagande att inte emittera aktier under en period om 180 dagar efter första dag för handel i Bolagets aktie på Nasdaq First North Premier Growth Market. Se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Placeringsavtal*" för mer information om Placeringsavtalet. För åtagandet gäller undantag för leverans av aktier under utestående optionsprogram. Vidare kan Sole Global Coordinator på diskretionär basis medge undantag från åtagandet.

## Nettotillgångsvärde per aktie jämfört med priset per aktie i Erbjudandet

Per den 31 december 2021 uppgick nettotillgångsvärdet<sup>2</sup> per aktie i Bolaget till 3,24 SEK och priset per aktie i Erbjudandet uppgår till 45 SEK.

<sup>1)</sup> Avser aktieägarna Mattias Ståhlgren och Spintop Investment Partners III Sweden AB.  
<sup>2)</sup> Beräknat såsom eget kapital dividerat med antal utestående aktier per balansdagen.



# Bolagsordning

## BOLAGSORDNING

Oneflow AB, org.nr 556903-2989

### § 1 Företagsnamn

Bolagets företagsnamn är Oneflow AB. Bolaget är publikt (publ).

### § 2 Säte

Styrelsen ska ha sitt säte i Stockholms län, Stockholms kommun.

### § 3 Verksamhet

Aktiebolagets verksamhet ska vara produktion, försäljning och utveckling av programvara för elektronisk hantering av avtal, jämte därmed förenlig verksamhet.

### § 4 Aktiekapital

Aktiekapitalet ska vara lägst 540 000 kronor och högst 2 160 000 kronor.

### § 5 Antal aktier

Antalet aktier ska vara lägst 18 000 000 stycken och högst 72 000 000 stycken.

### § 6 Styrelse

Styrelsen ska bestå av lägst tre och högst tio ledamöter och väljs på årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma.

### § 7 Revisorer

För granskning av aktiebolagets årsredovisning jämte räkenskaper samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses 1 revisor utan revisorssuppleant.

### § 8 Kallelse

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska bolaget genom annonsering i den rikstäckande dagstidningen Dagens Industri upplysa om att kallelse har skett.

Kallelse till årsstämma samt kallelse till extra bolagsstämma där fråga om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas ska utfärdas tidigast sex och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma ska utfärdas tidigast sex veckor och senast två veckor före stämman.

### § 9 Deltagande vid bolagsstämma

För att få delta i bolagsstämman ska aktieägare dels vara upptagen i en utskrift eller annan framställning av aktieboken den dag som anges i aktiebolagslagen, dels anmäla sig samt antalet biträden (högst två) till bolaget den dag som anges i kallelsen till stämman. Denna dag får inte vara söndag, helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

### § 10 Fullmaktsinsamling och poströstning

Styrelsen får samla in fullmakter på bolagets bekostnad enligt det förfarande som anges i 7 kap. 4 § andra stycket aktiebolagslagen (2005:551).

Styrelsen får införa en bolagsstämma besluta att aktieägarna ska kunna utöva sin rösträtt per post före bolagsstämman.

### § 11 Ärenden på årsstämman

På årsstämman ska följande ärenden behandlas.

1. Val av ordförande.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Val av en eller flera justeringspersoner.
4. Prövande av om stämman blivit behörigen sammankallad.
5. Godkännande av dagordning.
6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse.
7. Beslut om
  - a. fastställande av resultaträkningen och balansräkningen, samt i förekommande fall, koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen,
  - b. dispositioner beträffande aktiebolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen samt, i förekommande fall, den fastställda koncernbalansräkningen, och
  - c. ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och, i förekommande fall, verkställande direktören.
8. Fastställande av arvoden till styrelsen och revisorer.
9. Val till styrelsen och revisorer.
10. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

### § 12 Räkenskapsår

Aktiebolagets räkenskapsår ska vara 1 januari - 31 december.

### § 13 Avstämningsförbehåll

Den aktieägare eller förvaltare som på avstämningsdagen är införd i aktieboken och antecknad i ett avstämningsregister, enligt 4 kap. lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument eller den som är antecknad på avstämningskonto enligt 4 kap. 18 § första stycket 6-8 nämnda lag, ska antas vara behörig att utöva de rättigheter som framgår av 4 kap. 39 § aktiebolagslagen (2005:551).

---

Denna bolagsordning har antagits på extra bolagsstämma den 3 februari 2022.



# Legala frågor och kompletterande information

## Godkännande av Prospektet

Prospektet har godkänts av Finansinspektionen, som behörig nationell myndighet enligt förordning (EU) 2017/1129 ("**Prospektförordningen**"). Finansinspektionen godkänner Prospektet enbart i så måtto att det uppfyller kraven på fullständighet, begriplighet och konsekvens i Prospektförordningen. Finansinspektionens godkännande bör inte betraktas som något slags stöd för Bolaget eller av kvaliteten på värdepapperen som avses i Prospektet. Investerares bör göra sin egen bedömning av lämpligheten i att investera i dessa värdepapper.

## Allmän bolagsinformation

Oneflow AB är ett svenskt publikt aktieföretag som bildades den 28 augusti 2012 och registrerades vid Bolagsverket den 10 september 2012. Företagsnamnet registrerades den 1 juni 2015. Bolagets organisationsnummer är 556903-2989 och Bolaget har sitt säte i Stockholms kommun i Stockholms län. Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med den svenska aktieföretagslagen (2005:551). Bolagets identifieringskod för juridiska personer (LEI) är 549300NZTA1KXFY6PH56. Bolagets adress är Gävlegatan 12A, 113 30, Stockholm och Bolaget kan nås på telefonnummer +46 8 517 297 70. Bolagets webbplats är [www.oneflow.com](http://www.oneflow.com).

## Legal koncernstruktur

Bolaget är moderbolag i en koncern som består av, utöver moderbolaget, ett helägt norskt dotterbolag, Oneflow Norge AS (922750378). Bolaget har även en filial i Finland, Oneflow AB Filial i Finland (3182863-6).

## Väsentliga avtal

Bolaget bedömer att det inte finns några väsentliga avtal som inte har ingåtts inom ramen för Bolagets normala verksamhet under den senaste tvåårsperioden, från och med dagen för Prospektet.

## Immateriella rättigheter

Bolagets teknikplattform omfattas av ett upphovsrättsligt skydd för datorprogram. Vidare innehar Bolaget totalt fyra varumärkesregistreringar för ett figurativt utförande av ordelementet Oneflow inom EU, UK och Sverige.

Bolaget har vidare ansökt om registrering för sin logotyp i, initialt, Norge och Storbritannien. Bolaget är även innehavare av ett antal domännamn där majoriteten består av ord-dominanten oneflow registrerad för olika toppdomäner såsom .se, .com och .fr.

## Försäkringar

Bolaget bedömer att dess försäkringsskydd är tillfredställande med avseende på verksamhetens art och omfattning med beaktande av de risker som verksamheten normalt är förknippad med. Det finns dock inga garantier att Koncernen inte kommer att drabbas av förluster som inte täcks av vid var tid gällande försäkringar.

## Information om myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden

Bolaget är inte, och har inte under de senaste tolv månaderna varit, part i några myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inbegripet förfaranden som ännu inte är avgjorda eller som enligt Bolagets kännedom riskerar att bli inledda), vilka kan få eller under den senaste tiden har haft betydande effekter på Bolaget och/eller Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet.

## Transaktioner med närstående

Tabellen nedan anger de transaktioner med närstående som har skett i Bolaget under räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021, 2020 och 2019.

KSEK	2021	2020	2019
<b>Försäljning och köp av varor och tjänster</b>			
Försäljning av tjänster till företag kontrollerade av ledande befattningshavare <sup>1</sup>	450	370	256
<b>Fordran på närstående 31 december</b>			
Kundfordringar <sup>2</sup>	1	18	
<b>Skuld till närstående 31 december</b>			
Kortfristiga skulder <sup>3</sup>	19 500	–	8 000

1) Försäljning har skett till styrelseledamöterna Lars Appelstål, Bengt Nilsson och Finn Persson (eller bolag kontrollerade av dessa personer).

2) Avser kundfordringar kopplat till den försäljning som skett till närstående enligt ovan.

3) Avser aktieägarlån (bryggån) som beskrivs i avsnittet "*Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiella information*". Närståendepersoner som lämnat bryggån utgörs av Lars Appelstål, Bengt Nilsson, Finn Persson, Johan Borendal och Gustaf Wibom (eller bolag kontrollerade av dessa personer).

Utöver ovanstående närståendetransaktioner har Bolaget, efter 31 december 2021 fram till dagen för Prospektet, haft försäljning till närstående om cirka 88 KSEK samt har cirka 6,5 KSEK i utestående kundfordringar.



## Åtaganden från Cornerstone-investerare i Erbjudandet

Bolaget har erhållit åtaganden från vissa investerare ("**Cornerstone-investerarna**") om att förvärva aktier i Erbjudandet om totalt 217,9 MSEK, motsvarande 79,2 procent av Erbjudandet (62,9 procent om Utökningsoptionen och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet). Cornerstone-investerarnas åtaganden att förvärva aktier i Erbjudandet lämnades i mars 2021.

Nedanstående tabell anger information avseende Cornerstone-investerarnas respektive åtaganden.

Cornerstone-investerare	Tecknings-åtagande, MSEK	Antal aktier	Ägande efter Erbjudandet, % <sup>1</sup>
Swedbank Robur Ny Teknik	87,9	1 953 845	7,7
Handelsbanken Fonder	50,0	1 111 111	4,4
Andra AP-fonden (AP2)	45,0	1 000 000	3,9
Humle Fonder	35,0	777 777	3,1
<b>Summa</b>	<b>217,9</b>	<b>4 842 733</b>	<b>19,0</b>

1) Baserat på att Utökningsoptionen och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet.

Åtagandena som har lämnats av Cornerstone-investerarna innehåller vissa villkor för att åtagandena ska vara gällande, bland annat att Erbjudandet genomförs senast den 31 april samt att Cornerstone-investerarna erhåller full tilldelning avseende sina åtaganden. Cornerstone-investerarnas åtaganden är inte säkerställda genom pantsättning, spärrade medel eller liknande arrangemang. Därför finns en risk att Cornerstone-investerarna inte kommer att erlagga betalning för de aktier som åtagandet avser. Se även avsnitt "*Risikfaktorer - Risker relaterade till Bolagets aktier och Erbjudandet - Åtaganden från Cornerstone-investerarna är inte säkerställda*".

## Placeringsavtal

I enlighet med villkoren i ett avtal avseende placering av aktier i Bolaget som är avsett att ingås mellan Bolaget, Sole Global Coordinator och, om tillämpligt, Säljande Aktieägare, omkring den 7 april 2022 ("**Placeringsavtalet**") förbinder sig Bolaget att emittera 6 111 111 aktier och Säljande Aktieägare åtar sig att, om Utökningsoptionen utnyttjas, avyttra 580 093 aktier till de investerare som förmedlas av Sole Global Coordinator. Sole Global Coordinators åtagande i detta avseende förutsätter dock att Erbjudandet inte avbryts dessförinnan (se vidare nedan).

I Placeringsavtalet avser Bolaget att lämna en övertilldelningsoption som motsvarar ett åtagande att, på begäran av Sole Global Coordinator, senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier Growth Market, sälja ytterligare högst 1 003 680 aktier motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet inklusive Utökningsoptionen till ett pris motsvarande priset i Erbjudandet. Övertilldelningsoptionen får enbart utnyttjas för

att täcka övertilldelning i Erbjudandet men kan även användas för eventuella stabiliseringsåtgärder (se vidare nedan under "*Stabiliseringsåtgärder*").

Genom Placeringsavtalet kommer Bolaget lämna sedvanliga garantier till Sole Global Coordinator, bland annat avseende att informationen i Prospektet är korrekt, att Prospektet och Erbjudandet uppfyller tillämpliga krav enligt lagar och förordningar, samt att det inte föreligger några legala eller andra hinder som förhindrar Bolaget från att ingå avtalet. I enlighet med Placeringsavtalet förutsätter Sole Global Coordinators åtagande att förmedla investerare bland annat att garantierna som lämnats av Bolaget under Placeringsavtalet är korrekta och att inga händelser inträffar som har en så väsentlig negativ påverkan på Bolaget att det är olämpligt att genomföra Erbjudandet. Under sådana omständigheter har Sole Global Coordinator rätt att säga upp Placeringsavtalet fram till likviddagen den 12 april 2022, varvid Erbjudandet kan komma att avslutas. I sådana fall kommer varken leverans av, eller betalning för, aktier under Erbjudandet att genomföras. I enlighet med Placeringsavtalet har Bolaget, under förutsättning att sedvanliga förutsättningar är uppfyllda, åtagit sig att ersätta Sole Global Coordinator om några krav riktas mot Sole Global Coordinator eller om någon skada uppkommer.

## Stabiliseringsåtgärder

I samband med Erbjudandet kan Danske Bank, i egenskap av stabiliseringsansvarig, komma att övertilldela aktier för att genomföra transaktioner som är utformade för att stabilisera, upprätthålla och på annat sätt stödja marknadspriset på Bolagets aktier på en nivå över det som annars skulle råda på den öppna marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq First North Premier Growth Market, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktierna på Nasdaq First North Premier Growth Market och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Danske Bank har dock ingen skyldighet att vidta stabiliseringsåtgärder och det finns ingen garanti för att stabiliseringsåtgärder kommer att genomföras. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris högre än priset i Erbjudandet.

Danske Bank kan använda Övertilldelningsoptionen för att övertilldela aktier i syfte att möjliggöra stabiliseringsåtgärder. Stabiliseringsåtgärder, om de genomförs, kan avbrytas när som helst utan något meddelande men måste avbrytas senast inom ovannämnda 30-dagarsperiod. Danske Bank måste senast vid utgången av den sjunde handelsdagen, efter att stabiliseringsåtgärder har genomförts, i enlighet med artikel 5.4 i marknadsmissbruksförordningen (EU) 596/2014 (MAR) och Kommissionens delegerade förordning (EU) 2016/1052, offentliggöra att stabiliseringsåtgärder har utförts. Inom en vecka efter utgången av stabiliseringsperioden kommer Danske Bank, genom Bolaget, att offentliggöra huruvida stabiliseringsåtgärder utfördes, datum då stabiliseringen inleddes, datum då stabiliseringen senast genomfördes samt prisintervallet inom vilket stabilisering genomfördes för varje datum då stabiliseringsåtgärder genomfördes.





### Kostnader relaterade till Erbjudandet

Bolagets kostnader hänförliga till Erbjudandet och noteringen på Nasdaq First North Premier Growth Market beräknas uppgå till cirka 26 MSEK. Kostnaderna är huvudsakligen relaterade till provisionsersättning till Sole Global Coordinator, legal rådgivning, skatterådgivning, ersättning till revisorer, marknadsföringsmaterial och marknadsföringsåtgärder samt avgifter till Nasdaq och Finansinspektionen.

### Rådgivares intressen

I samband med Erbjudandet tillhandahåller Sole Global Coordinator finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget, tjänster för vilka de kommer att erhålla ersättning. Från tid till annan kan Sole Global Coordinator komma att tillhandahålla tjänster till Bolaget, inom den ordinarie verksamheten och i samband med andra transaktioner, för vilka de kan komma att erhålla ersättning.

Bolaget bedömer att det inte finns några intressen eller engagemang som skulle kunna vara av väsentlig betydelse för Erbjudandet.

### Skattekonsekvenser för investerare

Investerare uppmärksammas på att skattelagstiftningen i Sverige, eller i en stat som investeraren har anknytning till eller sin skattehemvist i, kan inverka på hur inkomsterna från värdepapperen beskattas. Varje aktieägare bör söka individuell rådgivning för att säkerställa de skattemässiga konsekvenser som kan uppkomma baserat på ägarens specifika situation, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och avtal.

### Potentiella begränsningar för aktieägare utanför Sverige avseende möjligheten att delta i framtida nyemissioner

Om Oneflow i framtiden emitterar nya aktier med företrädesrätt för befintliga aktieägare kan aktieägare i vissa länder vara föremål för begränsningar som innebär att de inte kan delta i sådana emissioner eller att deras deltagande på

annat sätt försvåras eller begränsas. Aktieägare i USA kan exempelvis inte utöva sina rättigheter att teckna nya aktier såvida det inte finns registreringshandlingar i enlighet med Securities Act gällande sådana aktier eller om ett undantag från registreringskraven i Securities Act inte är tillämpligt. Aktieägare i andra jurisdiktioner utanför Sverige kan påverkas på liknande sätt. Bolaget har ingen skyldighet att lämna in registreringshandlingar enligt Securities Act eller att söka liknande godkännanden eller relevanta undantag enligt någon annan jurisdiktions lagstiftning utanför Sverige, och att göra det kan vara förknippat med praktiska svårigheter och kostnader. I den mån Bolagets aktieägare i jurisdiktioner utanför Sverige inte kan utöva sina rättigheter att teckna nya aktier i eventuella framtida nyemissioner kommer deras proportionella ägande i Bolaget att minska.

### Hemsidor och hyperlänkar som omnämns i Prospektet

Prospektet innehåller vissa hänvisningar till hemsidor och hyperlänkar. Vänligen notera att informationen på dessa hemsidor och hyperlänkar inte har granskats och/eller godkänts av Finansinspektionen och inte utgör en del av Prospektet såvida det inte anges uttryckligen att informationen är införlivad i Prospektet genom hänvisning.

### Handlingar som hålls tillgängliga för inspektion

Följande dokument finns tillgängliga på Bolagets webbplats, [www.oneflow.com](http://www.oneflow.com), under Prospektets giltighetstid:

1. Bolagets bolagsordning; och
2. Bolagets registreringsbevis.

### Certified Adviser på Nasdaq First North Premier Growth Market

Alla emittenter som har aktier upptagna till handel på Nasdaq First North Premier Growth Market har en Certified Adviser som övervakar att reglerna på marknadsplatsen efterlevs. Bolagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB. FNCA:s kontaktpgifter är [info@fnca.se](mailto:info@fnca.se), 08-528 00 399.



# Historisk finansiell information

Koncernens räkenskaper avseende räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021, 2020 och 2019

	<b>Sida</b>
Koncernens resultaträkning	F-2
Koncernens rapport över totalresultat	F-2
Koncernens balansräkning	F-3
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	F-5
Koncernens kassaflödesanalys	F-6
Noter	F-7
Revisors rapport avseende ny- och omarbetade finansiella rapporter över historisk finansiell information	F-24



## Koncernens resultaträkning

KSEK	Not	2021	2020	2019
Nettoomsättning	5	43 583	26 591	17 203
Övriga intäkter		35	194	-
<b>Summa rörelsens intäkter</b>		<b>43 618</b>	<b>26 785</b>	<b>17 203</b>
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Kostnad för ersättningar till anställda	7	-66 365	-42 044	-28 615
Aktiverat arbete för egen räkning	13	18 392	10 448	9 624
Avskrivningar	13, 14	-12 765	-7 784	-5 373
Övriga externa kostnader	6, 8, 11	-13 221	-7 412	-7 490
<b>Summa rörelsens kostnader</b>		<b>-73 959</b>	<b>-46 792</b>	<b>-31 854</b>
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-30 341</b>	<b>-20 007</b>	<b>-14 651</b>
Finansiella intäkter	9	54	12	11
Finansiella kostnader	9	-634	-292	-222
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>-30 921</b>	<b>-20 287</b>	<b>-14 862</b>
Inkomstskatt	10	-183	-49	-81
<b>Årets resultat</b>		<b>-31 104</b>	<b>-20 336</b>	<b>-14 943</b>
<b>Resultat hänförligt till:</b>				
Moderföretagets aktieägare		-31 104	-20 336	-14 943
<b>Övrig information</b>				
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, före utspädning	12	-8,50	-6,16	-5,21
Resultat per aktie hänförligt till moderföretagets aktieägare, efter utspädning	12	-8,50	-6,16	-5,21

## Koncernens rapport över totalresultat

KSEK	Not	2021	2020	2019
<b>Periodens resultat</b>		<b>-31 104</b>	<b>-20 336</b>	<b>-14 943</b>
<b>Årets resultat</b>				
Poster som kan återföras till resultaträkningen:				
Omräkningsdifferenser		-14	-13	-3
Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt		-14	-13	-3
<b>Periodens totalresultat</b>		<b>-31 118</b>	<b>-20 349</b>	<b>-14 946</b>
<b>Periodens totalresultat hänförligt till:</b>				
Moderföretagets aktieägare		-31 118	-20 349	-14 946



## Koncernens balansräkning

KSEK	Not	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>				
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>	13			
Balanserade utvecklingsutgifter		35 285	22 052	15 701
Övriga immateriella tillgångar		574	–	–
<b>Summa immateriella anläggningstillgångar</b>		<b>35 859</b>	<b>22 052</b>	<b>15 701</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>	14			
Inventarier och datorer		1 955	1 097	469
Nyttjanderättstillgångar		14 890	1 173	3 185
<b>Summa materiella anläggningstillgångar</b>		<b>16 845</b>	<b>2 270</b>	<b>3 654</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>	15			
Övriga finansiella anläggningstillgångar		1 000	124	681
<b>Summa finansiella anläggningstillgångar</b>		<b>1 000</b>	<b>124</b>	<b>681</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>53 704</b>	<b>24 446</b>	<b>20 036</b>
Kundfordringar	17	9 281	4 432	3 605
Avtalstillgångar	5	31	183	32
Skattefordringar		332	191	51
Övriga kortfristiga fordringar		293	239	372
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	18	3 902	2 041	1 229
Likvida medel	19	35 212	38 429	20 738
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>49 051</b>	<b>45 515</b>	<b>26 027</b>
<b>Summa tillgångar</b>		<b>102 755</b>	<b>69 961</b>	<b>46 063</b>

## Koncernens balansräkning (forts.)

KSEK	Not	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>				
<b>Eget kapital som kan hänföras till moderbolagets aktieägare</b>				
Aktiekapital	20	366	366	318
Övrigt tillskjutet kapital	21	64 121	61 861	20 969
Balanserat resultat inklusive årets resultat		-52 621	-21 503	-1 154
<b>Summa eget kapital</b>		<b>11 866</b>	<b>40 724</b>	<b>20 133</b>
<b>SKULDER</b>				
<b>Långfristiga skulder</b>				
Långfristiga räntebärande skulder	22	1 528	2 695	1 417
Leasingskulder	8, 22	9 164	-	682
Uppskjutna skatteskulder	23	190	102	107
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>10 882</b>	<b>2 797</b>	<b>2 206</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>				
Kortfristiga räntebärande skulder	22	31 167	1 067	8 800
Leasingskulder	8, 22	4 807	682	1 984
Leverantörsskulder		2 596	686	932
Avtalsskulder	5	27 808	13 929	8 393
Övriga kortfristiga skulder	24	7 788	6 192	2 268
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	25	5 841	3 884	1 347
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>80 007</b>	<b>26 440</b>	<b>23 724</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>		<b>102 755</b>	<b>69 961</b>	<b>46 063</b>

## Koncernens rapport över förändring i eget kapital

Hänförligt till moderföretagets aktieägare

KSEK	Not	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad vinst	Summa eget kapital
<b>Ingående balanser per 1 januari 2019</b>		<b>284</b>	<b>51</b>	<b>13 792</b>	<b>14 127</b>
Årets resultat		–	–	-14 943	-14 943
Övrigt totalresultat för året		–	–	-3	-3
<b>Summa totalresultat</b>		<b>284</b>	<b>51</b>	<b>-1 154</b>	<b>-819</b>
<b>Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare</b>					
Nyemission		34	20 733	–	20 767
Aktierelaterad ersättning	21	–	185	–	185
<b>Summa transaktioner med aktieägare</b>		<b>34</b>	<b>20 918</b>	<b>–</b>	<b>20 952</b>
<b>Utgående balans per 31 december 2019</b>		<b>318</b>	<b>20 969</b>	<b>-1 154</b>	<b>20 133</b>
<b>Ingående balanser per 1 januari 2020</b>					
Årets resultat		–	–	-20 336	-20 336
Övrigt totalresultat för året		–	–	-13	-13
<b>Summa totalresultat</b>		<b>318</b>	<b>20 969</b>	<b>-21 503</b>	<b>-216</b>
<b>Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare</b>					
Nyemission		48	38 319	–	38 367
Aktierelaterad ersättning	21	–	2 573	–	2 573
<b>Summa transaktioner med aktieägare</b>		<b>48</b>	<b>40 892</b>	<b>–</b>	<b>40 940</b>
<b>Utgående balans per 31 december 2020</b>		<b>366</b>	<b>61 861</b>	<b>-21 503</b>	<b>40 724</b>
<b>Ingående balanser per 1 januari 2021 enligt fastställd balansräkning</b>					
Årets resultat		–	–	-31 104	-31 104
Övrigt totalresultat för året		–	–	-14	-14
<b>Summa totalresultat</b>		<b>366</b>	<b>61 861</b>	<b>-52 621</b>	<b>9 606</b>
<b>Transaktioner med aktieägare i deras egenskap av ägare</b>					
Aktierelaterad ersättning		–	2 126	–	2 126
Inbetalda optionspremier		–	134	–	134
<b>Summa transaktioner med aktieägare</b>		<b>–</b>	<b>2 260</b>	<b>–</b>	<b>2 260</b>
<b>Utgående balans per 31 december 2021</b>		<b>366</b>	<b>64 121</b>	<b>-52 621</b>	<b>11 866</b>



## Koncernens kassaflödesanalys

KSEK	Not	2021	2020	2019
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>				
Rörelseresultat		-30 341	-20 007	-14 651
Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar		12 765	7 784	5 373
Övriga ej kassaflödespåverkande poster	21	2 126	2 573	185
Erhållen ränta		19	12	11
Betald ränta		-196	-201	-202
Betalda inkomstskatter		-334	-201	-63
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet</b>		<b>-15 961</b>	<b>-10 040</b>	<b>-9 347</b>
Förändring kundfordringar		-4 848	-827	-15
Förändring av övriga kortfristiga rörelsefordringar		-1 764	-829	1 658
Förändring leverantörsskulder		1 909	-246	-404
Förändring övriga kortfristiga rörelseskulder		16 712	11 998	4 117
<b>Summa förändring av rörelsekapital</b>		<b>12 009</b>	<b>10 096</b>	<b>5 356</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>-3 952</b>	<b>56</b>	<b>-3 991</b>
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>				
Anskaffning av immateriella anläggningstillgångar	13	-22 222	-11 791	-9 624
Anskaffning av materiella anläggningstillgångar	14	-1 473	-968	-388
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	14	17	8	-
Anskaffning av finansiella anläggningstillgångar	15	-1 000	-	-142
Försäljning av finansiella anläggningstillgångar	15	124	557	160
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>-24 554</b>	<b>-12 194</b>	<b>-9 994</b>
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>				
		27		
Nyemission		-	30 367	20 767
Inbetalning optionspremier		134	-	-
Upptagna lån		30 000	2 000	8 000
Amortering av leaseskuld		-3 836	-2 076	-1 078
Amortering av lån		-1 067	-455	-700
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>25 231</b>	<b>29 836</b>	<b>26 989</b>
<b>Summa kassaflöde</b>		<b>-3 275</b>	<b>17 698</b>	<b>13 004</b>
<b>Minskning/ökning av likvida medel</b>				
Likvida medel vid periodens början		38 429	20 738	7 735
Kursdifferens i likvida medel		58	-7	-1
<b>Likvida medel vid årets slut</b>		<b>35 212</b>	<b>38 429</b>	<b>20 738</b>



# Noter

## 1. Generell information

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

Moderbolaget är ett aktiebolag registrerat i Sverige, med organisationsnummer 556903-2989 och med säte i Stockholm. Adressen till huvudkontoret är Gävlegatan 12A, 113 30 Stockholm.

## 2. Sammanfattning av viktiga redovisningsprinciper

De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats när denna koncernredovisning upprättats anges nedan. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla presenterade år, om inte annat anges.

### 2.1 Grund för rapporternas upprättande

#### Koncernen

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen.

Koncernen tillämpar de av EU godkända International Financial Reporting Standards (IFRS) och tolkningar av dessa (IFRIC). Vidare tillämpar koncernen Årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1, Kompletterande redovisningsregler för koncerner.

Detta är första året som koncernredovisning upprättas. Koncernen har tillämpat IFRS 1 och det är första gången IFRS tillämpas. Detta innebär att koncernen har tillämpat samma redovisningsprinciper, de principer som gäller per slutet av perioden, i rapporten över periodens ingående finansiella ställning och under alla perioder som redovisas i denna rapport. I och med att ingen koncernredovisning tidigare upprättats sker inte någon övergång från ett annat regelverk för koncernen och således lämnas inte heller information om övergång i not.

Koncernredovisningen har upprättats enligt anskaffningsvärdemetoden.

#### 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. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa, eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernredovisningen anges i not 4.

#### Nya standarder och tolkningar som ännu inte har tillämpats av koncernen

Ett antal ändringar av tolkningar och befintliga standarder träder ikraft för räkenskapsår som började efter 1 januari 2022 och har inte tillämpats vid upprättandet av koncernens finansiella rapporter. Inga av dessa standarder förväntas ha någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.

### 2.2 Koncernredovisning

Dotterföretag är alla företag över vilka koncernen har bestämmande inflytande. Koncernen kontrollerar ett företag när den exponeras för eller har rätt till rörlig avkastning från sitt innehav i företaget och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande i företaget. Koncerninterna intäkter och kostnader samt balansposter mellan koncernföretag elimineras i koncernredovisningen. Konsolidering sker från och med den dag då moderbolaget erhåller ett bestämmande inflytande. Dotterbolag exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

### 2.3 Omräkning av utländsk valuta

Moderbolagets funktionella valuta och koncernens rapporteringsvaluta är svenska kronor. Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika bolagen i koncernen är värderade i den valuta som används i den ekonomiska miljö där respektive företag huvudsakligen är verksamt (funktionell valuta). Resultat- och balansposter för alla koncernföretag som har annan funktionell valuta än rapportvaluta (SEK) omräknas till koncernens rapportvaluta enligt följande.

Vid upprättande av koncernredovisning omräknas utländska dotterföretags samt utländska filialers tillgångar och skulder till svenska kronor enligt balansdagens kurs. Intäkter och kostnader omräknas till genomsnittlig valutakurs. Valutakursdifferenser som uppstår redovisas i övrigt totalresultat, som en del av omräkningsreserven i eget kapital.

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutatan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Valutakursvinster och -förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs, redovisas i rörelseresultatet i resultaträkningen. Valutakursvinster och -förluster som hänför sig till lån och likvida medel redovisas i resultaträkningen som finansiella intäkter eller kostnader.

### 2.4 Segmentrapportering

Ett rörelsesegment definieras som en affärsverksamhet vilken kan ge upphov till intäkter eller kostnader och vars rörelseresultat regelbundet följs upp av koncernens högste verkställande beslutsfattare och för vilken fristående finansiell information finns tillgänglig. I Oneflow så definieras verkställande direktören som högsta verkställande beslutsorgan. Denne beslutar om fördelning av resurser samt följer regelbundet upp och bedömer resultatet.

Per idag hanteras och skrivs alla kundavtal endast från det svenska bolaget. Koncernens interna rapportering är uppbyggd så att verkställande direktören kan följa upp prestationer och resultat. Då resultatet endast följs upp på ett affärsområde så utgör hela koncernen ett enda rörelsesegment, abonnemangsavtal.

Segmentsinformation presenteras inte med hänvisning till att koncernen har bedömt att hela verksamheten omfattar ett segment. För information om tilläggsupplysning enligt IFRS 8, se not 5.





## 2.5 Intäktsredovisning

Koncernen redovisar intäkter från mjukvaruförsäljning via molnlösningar. Intäktsredovisning i koncernen sker i enlighet med den femstegsmodell som anges i IFRS 15.

1. Identifiera kontrakt
2. Identifiera olika prestationsförpliktelser inom avtalet
3. Bestäm transaktionspris
4. Fördela transaktionspriset mellan prestationsåtagandet
5. Redovisa intäkter i samband med att prestationsåtaganden uppfylls

### 2.5.1 Kontrakt

Oneflow säljer abonnemang på mjukvara för kontrakt-hanteringsprocesser. Mjukvaran kontrolleras och driftas av Oneflow och erbjuds till kund genom en molnbaserad tjänst. Tjänsterna levereras genom en s.k. SaaS-tjänst (eng. *Software-as-a-service*) och kan användas genom en kunds webbläsare på dator, surfplatta eller mobil.

Avtalen kan delas in i två typer av avtal;

- » Abonnemangsavtal (SaaS)
- » Integreringstjänster

### 2.5.2 Prestationsåtagande

De flesta avtal består av ett antal prestationsåtaganden som redovisas separat. Följande separata prestationsåtaganden har identifierats i kontrakten:

- » Software-as-a-Service, (SaaS), abonnemang på mjukvara
- » Onboarding (webbutbildning, visst antal skraddarsydda mallar, viss konfigurering)
- » Customer Success Manager – Support
- » Integrationstjänst, tillgång till integration/anslutning till annat system
- » Kundenpassade mallar (utöver de som ingår i onboarding-tjänsten)

### 2.5.3 Transaktionspris

Transaktionspriset består i huvudsak av ett fast pris för SaaS-tjänsten per användare och per månad (inklusive customer success manager/support). Fasta priser tas även ut för onboarding (inklusive konfigurering och mallar) och för extra kundenpassade mallar. Transaktionspriset för integrations-tjänst består också av ett fast pris per användare och månad. Inga väsentliga finansieringskomponenter, startavgifter eller förskottsbetalningar finns i avtalen.

### 2.5.4 Fördelning av transaktionspris mellan prestationsåtagandet

Transaktionspriset för abonnemangskontrakten allokteras till koncernens prestationsåtaganden baserat på dess fristående försäljningspriser. I de fall inte några observerbara priser finns har det fristående försäljningspriset uppskattats. Koncernens bedömning är att det avtalade priset per prestationsåtagande i allt väsentligt motsvarar dess fristående försäljningspris. Ingen separat allokering har gjorts till prestationsåtagandet Support i och med att dessa intäkter redovisas över samma tidsperiod som SaaS-lösningen.

Ingen allokering av transaktionspriset sker av integrationstjänst-avtalen, då dessa endast består av ett prestationsåtagande.

### 2.5.5 Redovisa intäkt

Koncernen redovisar intäkterna för mjukvaruabonnemang (SaaS), onboarding, support samt integrationsavtal över tid. Intäkterna för SaaS, support och integration redovisas linjärt över avtalsperioden. I de fall ytterligare mallar säljs och när kunder betalar extra för specifika E-signaturer så redovisas intäkten vid en given tidpunkt, när dessa produkter/tjänster har övergått till kund.

Koncernen tillämpar undantaget som innebär att upplysning om återstående prestationsåtaganden hänförliga till avtal med en kortare löptid än ett år inte lämnas.

Kostnader direkt hänförliga till erhållandet av ett kundavtal (exempelvis säljprovisioner) aktiveras i balansräkningen, redovisas som avtalstillgångar och skrivs av över avtalets löptid.

### 2.5.6 Offentliga bidrag

Inkomster från offentliga bidrag som inte är förenade med krav på framtida prestation redovisas som intäkt när villkoren för att få bidraget uppfyllts och de ekonomiska fördelar som är förknippade med transaktionen sannolikt kommer att tillfalla koncernen samt inkomsten kan beräknas tillförlitligt.

Inkomster från offentliga bidrag, som är förenade med krav på framtida prestation, redovisas som intäkt när prestationen utförs och de ekonomiska fördelar som är förknippade med transaktionen sannolikt kommer att tillfalla koncernen och inkomsten kan beräknas tillförlitligt.

Koncernen erhöll under 2020 statligt bidrag för korttids-ersättning. Då bidraget inte beviljats per bokslutsdatum har stödet tagits upp som en skuld i sin helhet.

## 2.6 Finansiella intäkter och kostnader

Ränteintäkter och räntekostnader redovisas i årets resultat genom tillämpning av effektivräntemetoden. Finansiella kostnader utgörs av ränta och andra kostnader i samband med upplåning.

## 2.7 Ersättningar till anställda

Ersättningar till anställda såsom löner och sociala kostnader, semester och betald sjukfrånvaro redovisas i takt med att de anställda utför tjänster. Åtaganden för de anställda tryggas genom avgiftsbestämda pensionsplaner. Som avgiftsbestämda pensionsplaner klassificeras de planer där Bolagets förpliktelse är begränsad till de avgifter Bolaget åtagit sig att betala. I sådant fall beror storleken på den anställdes pension på de avgifter som Bolaget betalar till planen eller till ett försäkringsbolag och den kapitalavkastning som avgifterna ger. Följaktligen är det den anställda som bär den aktuella risken och investeringsrisken. Bolagets förpliktelser avseende avgifter till avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad i årets resultat i den takt de intjänas genom att de anställda utfört tjänster åt Bolaget under en period.



## 2.8 Aktierelaterade ersättningar (personaloptioner)

Koncernens optionsprogram klassificeras som eget-kapital reglerade program. Aktieoptionerna värderas till verkligt värde vid tidpunkten då koncernen ingår avtal om aktierelaterade ersättningar. Det verkliga värdet vid tilldelningstidpunkten redovisas som en kostnad med motsvarande justering i eget kapital fördelat över intjänandeperioden, baserat på koncernens uppskattning av det antal som förväntas bli inlösbare. Verkligt värde har beräknats genom tillämpning av Black-Scholes värderingsmodell.

Då IFRS tillämpas för första gången väljer Bolaget att tillämpa undantaget i IFRS 1 och att inte redovisa enligt IFRS 2 för de optioner som givits ut och intjänats innan övergång till IFRS (2019-01-01).

## 2.9 Aktuell och uppskjuten skatt

Periodens skattekostnad omfattar aktuell och uppskjuten skatt. Den aktuella skattekostnaden beräknas på basis av de skatteregler som på balansdagen är beslutade eller i praktiken beslutade.

Uppskjuten skatt redovisas, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och deras redovisade värden i koncernredovisningen. Den uppskjutna skatten redovisas emellertid inte om den uppstår till följd av en transaktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld som inte är ett rörelseförvärv och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattemässigt resultat. Uppskjuten inkomstskatt beräknas med tillämpning av skattesatser som har beslutats eller aviserats per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras.

Uppskjutna skattefordringar på underskottsavdrag redovisas i den omfattning det finns övertygande bevis för att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka underskotten kan utnyttjas.

## 2.10 Immateriella anläggningstillgångar

### 2.10.1 Anskaffning genom separata förvärv

Immateriella tillgångar som förvärvats separat redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. Avskrivning sker linjärt över tillgångens uppskattade nyttjandeperiod. Bedömd nyttjandeperiod uppgår till 5 år.

### 2.10.2 Anskaffning genom intern uppbyggnad – Balanserade utvecklingsutgifter

Kostnader för underhåll av programvara kostnadsförs när de uppstår. Utvecklingskostnader som är direkt hänförliga till utveckling och testning av identifierbara och unika programvaruprodukter som kontrolleras av koncernen, redovisas som immateriella tillgångar när följande kriterier är uppfyllda:

- » Det är tekniskt möjligt att färdigställa den immateriella anläggningstillgången så att den kan användas eller säljas
- » Koncernens avsikt är att färdigställa tillgången

- » Det finns förutsättningar för att använda den eller sälja tillgången
- » Tillgången bedöms generera framtida ekonomiska fördelar
- » Det finns erforderliga och adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja och slutföra
- » Utgifterna kan beräknas tillförlitligt

Direkt hänförliga utgifter som balanseras innefattar utgifter för anställda, ersättningar för erhållna utvecklingstjänster samt direkt material.

Övriga utvecklingskostnader, som inte uppfyller dessa kriterier, kostnadsförs när de uppstår. Utvecklingskostnader som tidigare kostnadsförts redovisas inte som tillgång i efterföljande period.

Koncernen följer upp resursallokering på individnivå avseende produktutveckling kontra löpande underhåll i ett sidordnat system. Andelen produktutveckling av tillgänglig tid har de senaste åren legat på ett snitt på 80 procent. Koncernen avser att fortsätta med betydande investeringar i produktutveckling inom de närmaste åren och ser därför att aktiverat arbete för egen räkning kommer att fortsätta i samma omfattning.

Aktiverat arbete för egen räkning redovisas som en kostnadsreduktion i koncernens resultaträkning.

Efter första redovisningstillfället redovisas internt utarbetade immateriella anläggningstillgångar till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. Avskrivning påbörjas när tillgången kan användas. Aktiverade utgifter skrivs av linjärt över en bedömd nyttjandeperiod om 5 år.

### 2.10.3 Omprövning av nyttjandeperioder

Bedömda nyttjandeperioder och avskrivningsmetoder omprövas om det finns en indikation på att dessa har förändrats jämfört med uppskattningen vid föregående balansdag. Effekten av eventuella ändringar i uppskattningar och bedömningar redovisas framåtriktat. Avskrivning påbörjas när tillgången kan användas.

## 2.11 Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Anskaffningsvärdet består av inköpspriset, direkt hänförliga utgifter för att bringa tillgången på plats. Tillkommande utgifter som uppfyller tillgångskriteriet räknas in i tillgångens redovisade värde. Utgifter för löpande underhåll och reparationer kostnadsförs när de uppkommer. Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar görs linjärt över tillgångens bedömda nyttjandeperiod. Avskrivning påbörjas när tillgången kan tas i bruk. Koncernens materiella anläggningstillgångar består av inventarier, verktyg och installationer och bedömd nyttjandeperiod för dessa uppgår till 3-5 år.

Realisationsvinst respektive realisationsförlust vid avyttring av en anläggningstillgång redovisas som Övrig rörelseintäkt respektive Övrig rörelsekostnad.



## 2.12 Nedskrivning av immateriella och materiella anläggningstillgångar

Vid varje balansdag analyserar Bolaget de redovisade värdena för materiella och immateriella tillgångar för att fastställa om det finns någon indikation på att dessa tillgångar har minskat i värde. Om så är fallet, beräknas tillgångens återvinningsvärde för att kunna fastställa värdet av en eventuell nedskrivning. Då det inte är möjligt att beräkna återvinningsvärdet för en enskild tillgång, beräknar Bolaget återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet till vilken tillgången hör. Årligen utförs även en nedskrivningsprövning på balanserade utgifter för utvecklingsarbeten som ännu inte har färdigställts.

Vid varje balansdag gör Bolaget en bedömning av om den tidigare nedskrivningen inte längre är motiverad. Om så är fallet återförs nedskrivningen delvis eller helt. En återföring av en nedskrivning redovisas direkt i resultaträkningen.

## 2.13 Leasingavtal där koncernen är leasetagare

Koncernen innehar leasingavtal för lokaler och redovisar samtliga leasingavtal (med några undantag som anges nedan) i rapporten över finansiell ställning som en leasingkulda för skyldigheten att betala framtida fasta leasingavgifter och en nyttjanderättstillgång som ett uttryck för rättigheten att få använda en underliggande tillgång. Leasingkulden värderas till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektiv-räntemetoden varför leasingbetalningar fördelas mellan amortering av leasingkulden och räntekostnad.

Leasingbetalningar som kommer att göras för rimligtvis säkra förlängningsoptioner ingår också i värderingen av kulden. För att beräkna leasingkulden diskonteras leasingbetalningarna med leasingavtalets implicita ränta. Om denna räntesats inte kan fastställas enkelt används leasetagarens marginella låneränta. Koncernen har för samtliga leasingkontrakt använt den marginella låneräntan vid beräkning av leasingkulden. Denna tillämpas för åren 2021, 2020 och 2019.

Nyttjanderättstillgången värderas till anskaffningsvärde och redovisas till ett belopp motsvarande det leasingkulden ursprungligen värderades till efter justering för förutbetalda leasingavgifter och initiala direkta utgifter, samt utgifter för att återställa tillgången till det skick som föreskrivs i leasingavtalets villkor. Nyttjanderätter skrivs av linjärt i efterföljande perioder över det kortare av nyttjandeperioden och leasingperioden.

När koncernen ingår hyresavtal sker en bedömning om det är rimligt säkert att optionen att förlänga kommer att nyttjas. I bedömningen vägs all relevant fakta och omständigheter som skapar ekonomiska incitament in.

Under räkenskapsåren 2021 till 2019 förekommer ingen leasing av lågt värde/ korttidsavtal.

## 2.14 Finansiella instrument

Koncernens finansiella instrument består av:

- » Kundfordringar
- » Likvida medel
- » Skulder till kreditinstitut
- » Övriga långfristiga skulder (lån)
- » Leverantörsskulder

Koncernen har inte några derivat och säkringsredovisning förekommer ej.

## 2.15 Finansiella tillgångar

*Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde*

Tillgångar i denna kategori uppkommer huvudsakligen från tillhandahållande av varor och tjänster till kunder (t.ex. kundfordringar) men innefattar även andra typer av finansiella tillgångar såsom avtalsfordringar. De finansiella fordringarna innehas ej för att säljas eller något annat syfte. Tillgångarna har ej karaktären av den art att de genererar några andra kassaflöden än återbetalning på kapitalbelopp och eventuell ränta. Samtliga finansiella tillgångar redovisas till upplupet anskaffningsvärde.

## 2.16 Nedskrivning av finansiella tillgångar

Nedskrivningsbehov för kundfordringar redovisas baserat på det förenklade tillvägagångssättet med användning av de förväntade kreditförlusterna för hela kontraktens återstående livslängd. För att beräkna kreditförlustreserven på kundfordringar använder koncernen en matris. De historiska förlustfrekvenserna justeras för att återspegla aktuell och framåtblickande information som påverkar kundernas förmåga att betala fordran. Vid bekräftelse på att kundfordring inte kommer att kunna betalas av kunden, skrivs tillgångens bruttovärde av mot tillhörande reserv. Koncernen har historiskt redovisat låga kundförluster, kundkrediterna är relativt kortfristiga och Bolaget har relativt få obetalda utestående förfallna kundfordringar. Kreditrisken bedöms som låg.

### *Likvida medel*

Likvida medel inkluderar kassa, banktillgodohavanden. Tillgodohavanden under kassa och bank redovisas till deras nominella belopp.



## 2.17 Finansiella skulder

De finansiella skulderna klassificeras och värderas som skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde.

Finansiella skulder inkluderar följande poster:

- » Banklån och övriga lån redovisas initialt till verkligt värde med avdrag för transaktionskostnader direkt hänförliga till instrumentets emission. Dessa räntebärande skulder mäts därefter till upplupet anskaffningsvärde med effektivräntemetoden, vilken säkerställer att räntekostnaden beräknas baserat på en fast ränta på det redovisade beloppet av skulden i balansräkningen. I den redovisade effektiva räntan ingår initiala transaktionskostnader och eventuella premier som ska betalas vid inlösen samt ränta eller kupong som betalas medan skulden är utestående
- » Leverantörsskulder är förpliktelse att betala för varor eller tjänster som har förvärvats i den löpande redovisningen. Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om de förfaller inom ett år eller tidigare (eller under normal verksamhetscykel om denna är längre)

## 2.18 Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Denna innebär att rörelseresultatet justeras för transaktioner som inte medfört in- eller utbetalningar under perioden samt för eventuella intäkter och kostnader som hänförs till investerings- eller finansieringsverksamhetens kassaflöden.

## 2.19 Resultat per aktie

Beräkningen av resultat per aktie baseras på periodens resultat i koncernen hänförligt till moderbolagets aktieägare och på det vägda genomsnittliga antalet aktier utestående under året. För beräkningen av resultat per aktie efter utspädning justeras det vägda genomsnittliga antalet utestående aktier för utspädningseffekten av samtliga potentiella stamaktier.

## 3. Finansiell riskhantering

### 3.1 Finansiella riskfaktorer

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för en mängd olika finansiella risker: marknadsrisk (valutarisk och ränterisk), kreditrisk och likviditetsrisk. Koncernens övergripande riskhanteringspolicy fokuserar på oförutsägbarheten på de finansiella marknaderna och eftersträvar att minimera potentiella ogynnsamma effekter på koncernens finansiella resultat. Koncernen använder sig inte av derivatinstrument för att ekonomiskt säkra riskexponering.

Riskhanteringen hanteras på koncernnivå enligt policies som fastställts av styrelsen. Styrelsen upprättar skriftliga policies såväl för den övergripande riskhanteringen som för specifika områden, såsom valutarisk, ränterisk, kreditrisk och finansiella instrument som inte är derivat samt placering av överlikviditet.

### *Risker relaterade till Oneflows likviditet, långsiktiga finansiering samt kapitalbehov*

Koncernen är i en tillväxtfas och periodens resultat för räkenskapsåret 2021 uppgick till -31 104 KSEK och dessförinnan till -20 336 KSEK avseende räkenskapsåret 2020. Historiskt har Bolaget inte kunnat finansiera sin affärsverksamhet enbart med det egna kassaflödet och har därför varit beroende av extern finansiering. Bolagets förmåga att framgångsrikt erhålla ytterligare finansiering både på kort och lång sikt, såväl inom som utom ramen för Erbjudandet, samt att omförhandla och refinansiera redan befintliga lån, beror på ett flertal faktorer, bland annat den allmänna situationen på finansmarknaderna, Bolagets kreditvärdighet och förmåga att öka sin skuldsättning. Oneflow kan därför vara tvunget att erhålla finansiering på mindre förmånliga villkor. Därutöver kan marknadsstörningar eller osäkerhet begränsa tillgängligheten till det kapital som krävs för att driva Oneflows verksamhet både på lång och kort sikt och det föreligger risk att Oneflow inte kan efterleva de villkor som befintliga eller framtida kreditfaciliteter uppställer, vilket kan bero på omständigheter såväl inom som utom Oneflows kontroll. Oneflows eventuella oförmåga att efterleva villkoren i sina kreditfaciliteter kan medföra att långgivare kräver återbetalning av alla eller en del av Oneflows utestående skulder. 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 via ägare och verksamheten.

### *Valutarisk*

Bolaget har betalningsflöden i lokala valutor i länder från vilka inköp och framförallt försäljning sker från/till, däribland NOK och EUR. Om Oneflows försäljning utomlands ökar, vilket ligger i linje med Bolagets affärsplan, kommer även betalningsflödena i lokala, icke-svenska, valutor att öka. Bolagets valutarisk utgörs således av växelkursförändringar i betalningsflöden (transaktionsexponering). Till exempel hade en förstärkning/försvagning av SEK om +/- 5 procent under räkenskapsåret 2021 haft en påverkan på Bolagets resultat om +/- 200 KSEK.

Vidare finns en risk att fluktuerande valutakurser gör att Bolagets produkter betraktas vara dyrare jämfört med utländska kunders motsvarigheter, vilket kan göra Bolagets produkter mindre konkurrenskraftiga. Bolagets kundavtal innehåller generellt inga särskilda bestämmelser för att ta höjd för förändrade valutakurser och Bolaget har ingen valutasäkring. Om valutakurser generellt blir föremål för fluktuationer och hög volatilitet kan det ha en negativ inverkan på Bolagets resultat. Nedan tabell visar utestående medel på balansdagen i utländsk valuta.



## Koncernens utestående valutarisk per 2021-12-31

KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Kundfordringar	1 170	1 345	3 436
Kassa och bank	986	658	–
Leverantörsskulder	-532	-271	-301
<b>Summa</b>	<b>1 624</b>	<b>1 732</b>	<b>3 135</b>

Likvida medel under kassa och bank avser valutakonton samt konton i utländskt dotterbolag samt filial. Ovan redovisade kundfordringar och leverantörsskulder avser fordringar och skulder i annan valuta än SEK.

*Kredit- och motpartsrisiker*

Det finns en risk att Oneflows kunder inte uppfyller sina betalningsskyldigheter och på så sätt skapar en förlust för Bolaget. Oneflows exponering för kreditrisk är huvudsakligen hänförlig till kundfordringar och per den 31 december 2021 uppgick dessa till 9 281 KSEK. Risken för att Oneflows kunder inte uppfyller sina betalningsåtaganden på grund av finansiella svårigheter kan påverkas av den rådande konjunkturen och andra makroekonomiska faktorer. Under år 2021 uppgick kreditförluster till 125 KSEK.

*Likviditetsrisk*

Likviditetsrisk är risken för att koncernen saknar likvida medel för betalning av sina åtaganden avseende finansiella skulder. Målsättningen med Bolagets likviditetshantering är att minimera risken för att koncernen inte har tillräckliga likvida medel för att klara sina kommersiella åtaganden.

Kassaflödesprognoser upprättas regelbundet. Ledningen följer löpande prognoser för koncernens likviditetsreserv för att säkerställa att koncernen har tillräckligt med kassamedel för att möta behovet i löpande verksamheten. Per den 31 December 2021 uppgick koncernens likvida medel till 35 212 KSEK, per 31 december 2020 till 38 429 KSEK samt per 31 december 2019 till 20 738 KSEK. Koncernen har inga outnyttjade kreditfaciliteter.

Framtida likviditetsbelastning i övrigt avser betalningen av leverantörsskulder och övriga kortfristiga skulder samt amortering av lån.

Tabellen nedan visar de avtalsenliga odiskonterade kassaflödena inklusive ränta från koncernens finansiella skulder som utgör finansiella skulder, uppdelade efter den tid som på balansdagen återstår fram till den avtalsenliga förfallodagen.

Per 31 december 2021, KSEK	Mindre än 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år	Totalt
Upplåning	292	30 989	1 167	247	32 695
Skulder avseende leasing	1 226	3 580	5 258	3 907	13 971
Leverantörsskulder och andra skulder	2 596	–	–	–	2 596
<b>Summa</b>	<b>4 114</b>	<b>34 569</b>	<b>6 425</b>	<b>4 154</b>	<b>49 262</b>

Per 31 december 2020, KSEK	Mindre än 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år	Totalt
Upplåning	178	889	1 167	1 528	3 762
Skulder avseende leasing	511	171	–	–	682
Leverantörsskulder och andra skulder	686	–	–	–	686
<b>Summa</b>	<b>1 375</b>	<b>1 060</b>	<b>1 167</b>	<b>1 528</b>	<b>5 130</b>

Per 31 december 2019, KSEK	Mindre än 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år	Totalt
Upplåning	200	8 600	800	617	10 217
Skulder avseende leasing	487	1 497	682	–	2 666
Leverantörsskulder och andra skulder	932	–	–	–	932
<b>Summa</b>	<b>1 619</b>	<b>10 097</b>	<b>1 482</b>	<b>617</b>	<b>13 815</b>

*Hantering av kapital*

Koncernens mål avseende kapitalstrukturen är att trygga koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet så att den kan fortsätta att generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter och upprätthålla en optimal kapitalstruktur för att hålla kostnaderna för kapitalet nere. För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen, kan koncernerna förändra den utdelning som betalas till aktieägare, återbetala kapital till aktieägarna, utfärda nya aktier eller sälja tillgångar för att minska skulderna.

Koncernen följer upp kapitalstrukturen på basis av belåningsgrad och soliditet.



## 4. Viktiga uppskattningar och bedömningar för redovisningsändamål

### 4.1 Viktiga uppskattningar och antaganden för redovisningsändamål

Koncernen gör uppskattningar och antaganden om framtiden. De uppskattningar för redovisningsändamål som blir följden av dessa kommer, definitionsmässigt, sällan att motsvara det verkliga resultatet. De uppskattningar och antaganden som innebär en betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande räkenskapsår behandlas i huvuddrag nedan.

#### 4.1.1 Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten

Koncernen har balanserade utgifter för utvecklingsutgifter som redovisas som immateriella tillgångar. Koncernen bedömer löpande vilka kostnader som kan aktiveras i balansräkningen baserat på de kriterier som måste vara uppfyllda för att aktivering ska kunna ske (se not 2.10.2 *Redovisningsprinciper*). Viktiga kriterier för koncernen att löpande bedöma är huruvida de nya produkterna är tekniskt och kommersiellt användbara samt om Bolaget har tillräckliga resurser att fullfölja utvecklingen. Koncernen har hittills bedömt att dessa kriterier är uppfyllda (se not 3.1 avseende koncernens finansieringsrisk).

Bolaget gör bedömningar avseende gränsdragning mellan forskning och utveckling. De kostnader som bedöms utgöra forskning såsom sökande efter nya tekniker, ny kunskap och utvärdering av olika alternativ, redovisas direkt i resultaträkningen. Koncernens kostnader i denna fas (forskningsfasen) är relativt begränsade då det mesta av utvecklingsarbetet avser utveckling av den teknikplattform som redan finns på plats. Kostnader i utvecklingsfasen, aktiveras i de fall kostnader avser vidareutveckling som kompletterar den redan existerande plattformen med nya funktioner och integrationer som väsentligen förbättrar produkterna och processerna. Koncernen följer upp kostnader hänförliga till utvecklingsprojekten på projektnivå. Direkt hänförliga utgifter som balanseras innefattar utgifter för anställda, ersättningar för konsulter som arbetar med utveckling samt direkt hänförligt material. Andelen produktutveckling av personalens tillgängliga tid har de senaste åren legat på ett snitt om 80 procent. Koncernen uppskattar att produktutveckling inom de närmsta åren kommer att fortsätta i ungefär samma omfattning. Denna bedömning kan dock komma att justeras och innebära en högre eller lägre grad av aktiverbara kostnader framgent.

Koncernen gör även bedömningar avseende gränsdragning mellan utveckling och löpande underhåll. Uppföljning görs baseras på vilka resurser som arbetar med förvaltning och buggfix respektive vilka som arbetar med nyutveckling. Kostnader för löpande underhåll redovisas direkt som en kostnad i resultaträkningen i den period de uppstår.

Efter den första redovisningen prövas nedskrivningsbehovet så snart det finns indikationer på att tillgången har minskat i värde. Koncernen gör uppskattningar om nyttjandeperioden i samband med den initiala redovisningen. Nyttjandeperioden prövas varje år och justeras vid behov. Koncernens balanserade utgifter för utvecklingsutgifter skrivs för närvarande av på 5 år. Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten där avskrivning inte påbörjats prövas för nedskrivning årligen. Att fastställa eventuellt nedskrivningsbehov är en bedömningsfråga. I bokslutet görs bedömning av tillgångens återvinningsvärde i förhållande till bokfört värde. En uppskattning görs då av Koncernens förväntade framtida ekonomiska fördelar av tillgången i förhållande till bokfört värde.

Per den 31 december 2021 uppgick balanserade utgifter för utvecklingsarbeten till 35 859 MSEK (2020: 22 052 MSEK).

Styrelsen bedömer att koncernen uppfyller de krav som ställs för att balansera utvecklingsutgifter och den vidareutveckling som görs av programvaran.

#### 4.1.2 Aktierelaterade ersättningar

Koncernens optionsprogram klassificeras som eget kapitalreglerat program. Vid beräkning av kostnaden skall Bolaget estimerade hur många optioner som kommer att tjänas in. Denna bedömning uppdateras sedan vid varje rapporterings tidpunkt. Bolaget har bedömt att 80 procent av optionerna kommer att tjänas in.

För övriga bedömningar avseende redovisning av intäkter och leasing. Se not 2.5 *Intäktsredovisning* samt not 2.13 *Koncernen som leasetagare*.

#### 4.1.3 Fortlevnad

Styrelsen bedömer att fortsatt drift föreligger och att det finns förmåga att finansiera verksamheten under 12 månader. Om ingen större emission genomförs kan koncernen reglera investeringsnivå och anpassa sina utgifter.

För övriga bedömningar avseende redovisning av intäkter och leasing, se not 2.5 *Intäktsredovisning*, not 2.13 *Koncernen som leasetagare* samt not 2.9 *Skattemässiga underskott*.

## 5. Nettoomsättning

KSEK	2021-01-01– 2021-12-31	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
Abonnemangs- intäkter	41 921	24 982	16 146
Engångsintäkter	1 662	1 609	1 057
<b>Summa</b>	<b>43 583</b>	<b>26 591</b>	<b>17 203</b>

Oneflow säljer mjukvara genom långsiktiga abonnemangsavtal som faktureras i förskott, huvudsakligen årsvis men även månadsvis, vilket innebär en hög andel repetitiva intäkter. Under räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2021 utgjorde abonnemangsinntäkter 96,1 procent av Bolagets totala intäkter. Engångsinntäkter avser främst tjänster av engångskaraktär i form av kundspecifika konsulttjänster för till exempel upprättande av individuell mall eller export av data. Ingen enskild kund överstiger Bolagets nettoomsättning med 10 procent.

### Nettoomsättning Sverige och övriga länder

KSEK	2021-01-01– 2021-12-31	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
Sverige	35 817	22 872	15 627
Övriga länder	7 766	3 719	1 576
<b>Summa</b>	<b>43 583</b>	<b>26 591</b>	<b>17 203</b>

### Kontraktbalanser

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

KSEK	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Avtalstillgångar	31	183	32
Avtalsskulder	27 808	13 929	8 393

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 2021, 2020 eller 2019. 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 13 929 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början har redovisats som intäkt under 2021 samt de 27 808 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid utgången av år 2021 avser intäkter som kommer att redovisas under 2022.

### 6. Ersättning till revisorerna

KSEK	2021	2020	2019
Grant Thornton			
- Revisionsuppdraget	441	78	63
- Revisionsrelaterade tjänster	94	20	-
- Skatterådgivning	-	-	11
- Övriga tjänster	-	-	-
<b>Summa</b>	<b>535</b>	<b>98</b>	<b>74</b>

### 7. Ersättning till anställda

#### Löner och andra ersättningar för samtliga anställda

KSEK	Koncernen		
	2021	2020	2019
Löner och andra ersättningar	46 666	28 801	20 153
Sociala avgifter	13 204	7 890	6 005
Pensionskostnader - avgiftsbestämda planer	3 028	2 006	1 368
<b>Summa</b>	<b>62 898</b>	<b>38 697</b>	<b>27 526</b>

### Löner och ersättning till ledande befattningshavares förmåner

2021-01-01–2021-12-31, KSEK	Grundlön/arvode	Rörlig lön	Sociala kostnader	Varav pensionskostnader	Totalt
Styrelseledamöter	-	-	-	-	-
VD	1 098	-	620	276	1 718
Andra ledande befattningshavare	4 603	384	1 961	394	6 948
<b>Koncernen totalt</b>	<b>5 701</b>	<b>384</b>	<b>2 581</b>	<b>670</b>	<b>8 666</b>
2020-01-01–2020-12-31, KSEK	Grundlön/arvode	Rörlig lön	Sociala kostnader	Varav pensionskostnader	Totalt
Styrelseledamöter	-	-	-	-	-
VD	890	-	488	208	1 378
Andra ledande befattningshavare	3 727	398	1 609	438	5 734
<b>Koncernen totalt</b>	<b>4 617</b>	<b>398</b>	<b>2 097</b>	<b>646</b>	<b>7 112</b>
2019-01-01–2019-12-31, KSEK	Grundlön/arvode	Rörlig lön	Sociala kostnader	Varav pensionskostnader	Totalt
Styrelseledamöter	-	-	-	-	-
VD	828	-	425	165	1 253
Andra ledande befattningshavare	3 143	-	1 208	220	4 351
<b>Koncernen totalt</b>	<b>3 971</b>	<b>-</b>	<b>1 633</b>	<b>385</b>	<b>5 604</b>

## Medelantalet anställda

	Koncernen		
	2021	2020	2019
Medelantalet anställda	83	52	36
Varav män	55	38	26
<b>Fördelat per land</b>			
Sverige	69	46	32
Norge	9	5	2
Finland	5	–	–
Danmark	–	1	2
<b>Totalt</b>	<b>83</b>	<b>52</b>	<b>36</b>

## Könsfördelning i koncernen för styrelseledamöter

	Koncernen		
	2021	2020	2019
Kvinnor	–	–	–
Män	5	5	5
<b>Totalt</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
Ledande befattningshavare inkl VD			
Kvinnor	3	3	2
Män	4	4	4
<b>Koncern totalt</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>6</b>

## Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare

Till styrelsens ordförande och övriga styrelseledamöter utgår arvode enligt bolagsstämans beslut. På årsstämman den 23 juni 2021 beslutades att inget arvode skulle utgå till styrelsens ledamöter för det innevarande räkenskapsåret. Bolagets styrelseledamöter har inte rätt till några förmåner efter det att de avgått som ledamöter i styrelsen.

## Anställningsvillkor för VD och övriga ledande befattningshavare

Bolagets VD är enligt anställningsavtalet berättigad till fast ersättning som Bolaget bedömer är marknadsmässig. VD har utöver fast ersättning även rätt till en individuell tjänstepensionsförsäkring som motsvarar ITP 1-pensionsplanen. Avtalade förmåner gäller även under uppsägningstid.

Övriga ledande befattningshavare är anställda av Bolaget och erhåller vad Bolaget bedömer marknadsmässiga ersättningar och andra förmåner, däribland tjänstepension. Rörlig ersättning i form av säljbonus eller kommission utgår till tre av de övriga ledande befattningshavarna. Därutöver har tilldelning av vederlagsfria kvalificerade personaloptioner skett till ledande befattningshavare med 65 440 optioner under år 2020 samt inga under 2021.

Uppsägningstid för de övriga ledande befattningshavarna vid uppsägning från Bolagets sida uppgår till mellan tre och sex månader eller den längre uppsägningstid som följer av lagen om anställningsskydd. Uppsägningstid för de övriga ledande befattningshavarna uppgår, vid egen uppsägning, till mellan en och tre månader. Avtalade förmåner gäller även under uppsägningstid. De ledande befattningshavarna har inte rätt till några förmåner i händelse av att deras anställning skulle avslutas, med undantag från lön och övriga förmåner enligt anställningsavtal under uppsägningstiden.

## Avgiftsbestämd pension

Koncernen har endast avgiftsbestämda pensionsplaner. Pensionskostnad avser den kostnad som påverkat årets resultat. Med pensionsgrundande lön avses grundlönen. Pensionsavtalet anger att pensionspremien är bestämd i enlighet med Koncernens pensionspolicy. Inga pensionsåtaganden är träffade för styrelseledamöter som inte har fast anställning i något koncernbolag.

## Avgångsvederlag

Mellan Bolaget och verkställande direktören gäller en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader. Verkställande direktören har även rätt till avgångsvederlag om anställningsavtalet sägs upp av Bolaget. Avgångsvederlaget avräknas inte mot andra inkomster.

Mellan Bolaget och andra ledande befattningshavare gäller en ömsesidig uppsägningstid om 3 månader. Utöver utbetalning av lön under uppsägningstiden saknar anställningsavtalen reglering avseende avgångsvederlag.

För information gällande transaktioner med närstående, se not 28.



## 8. Leasingavtal

Koncernens nyttjanderätter utgörs av kontorslokaler. Under året tillkomna nyttjanderättstillgångar avser nya lokaler i Stockholm samt i Oslo.

Koncernen som leasetagare, KSEK	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
<b>Nyttjanderättstillgångar</b>			
Ingående anskaffningsvärde	1 173	3 185	1 058
Tillkommande	17 453	-	3 184
Avskrivningar	-3 737	-2 011	-1 057
<b>Utgående anskaffningsvärde</b>	<b>14 890</b>	<b>1 173</b>	<b>3 185</b>
<b>Leasingskulder</b>			
Leasingskuld vid årets början	682	2 666	788
Tillkommande	16 687	-	2 936
Räntekostnader	439	92	20
Amortering av leasingskuld	-3 837	-2 076	-1 078
<b>Leasingskuld vid årets slut</b>	<b>13 971</b>	<b>682</b>	<b>2 666</b>
Kostnad som avser korttidsleasingavtal	-	-	-
Totalt kassaflöde för leasingavtal	-3 836	-2 076	-1 078
<b>Nyttjanderättstillgångar per tillgångsslag</b>			
Lokaler	14 890	1 173	3 185
<b>Summa</b>	<b>14 890</b>	<b>1 173</b>	<b>3 185</b>
<b>Leasingskuld per tillgångsslag</b>			
Lokaler	13 971	682	2 666
<b>Summa</b>	<b>13 971</b>	<b>682</b>	<b>2 666</b>

## 9. Finansiella intäkter och kostnader

KSEK	Koncernen		
	2021	2020	2019
<b>Finansiella intäkter</b>			
- Ränteintäkter	20	12	11
- Resultat vid försäljning av andelar i gemensamt styrda företag	34	-	-
<b>Finansiella intäkter</b>	<b>54</b>	<b>12</b>	<b>11</b>

Koncernen

KSEK	2021	2020	2019
<b>Finansiella kostnader</b>			
- Räntekostnader lån	-196	-192	-199
- Räntekostnader avseende leasing	-438	-92	-20
- Övriga finansiella kostnader	-	-8	-3
<b>Finansiella kostnader</b>	<b>-634</b>	<b>-292</b>	<b>-222</b>
<b>Finansiella poster - netto</b>	<b>-581</b>	<b>-280</b>	<b>-211</b>

## 10. Inkomstskatt

Koncernen

KSEK	2021	2020	2019
Aktuell skatt:			
Aktuell skatt på årets resultat	-94	-55	-32
<b>Summa aktuell skatt</b>	<b>-94</b>	<b>-55</b>	<b>-32</b>
Uppskjuten skatt	-88	6	-49
<b>Summa uppskjuten skatt</b>	<b>-88</b>	<b>6</b>	<b>-49</b>
<b>Inkomstskatt</b>	<b>-183</b>	<b>-49</b>	<b>-81</b>

Inkomstskatten på koncernens resultat före skatt skiljer sig från det teoretiska belopp som skulle ha framkommit vid användning av den svenska skattesatsen för resultaten i de konsoliderade bolagen enligt följande:

KSEK	Koncernen		
	2021	2020	2019
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-30 922</b>	<b>-20 287</b>	<b>-14 862</b>
Inkomstskatt beräknad enligt nationella skattesatser gällande för resultat i respektive land	6 370	4 341	3 181
Skatteeffekter av:			
- Effekt av utländska skattesatser	-4	-1	-2
- Ej skattepliktiga intäkter	-7	-	-
- Ej avdragsgilla kostnader	65	12	50
- Personaloptionsprogram	-438	-551	-40
- Ej utnyttjat underskottsavdrag för vilka ingen uppskjuten skattefordran aktiverats	-6 158	-4 019	-3 284
- Övrigt	77	163	63
- Förändring uppskjuten skatt	-88	6	-49
<b>Redovisad skatt</b>	<b>-183</b>	<b>-49</b>	<b>-81</b>

*Ej redovisade skattefordringar*

Skattemässiga underskottsavdrag för vilka underskottsavdrag ej redovisas i rapporten över finansiell ställning uppgår till 88 612 KSEK (60 082 KSEK). Uppskjutna skattefordringar har inte redovisats för dessa poster, då det föreligger osäkerhet om när koncernen kommer att nyttja dessa mot framtida beskattningsbara vinster.

**11. Valutakursdifferenser**

Valutakursdifferenser har redovisats i resultaträkningen enligt följande:

KSEK	Koncernen		
	2021	2020	2019
Övriga intäkter/kostnader - netto	-42	-258	-6
<b>Summa</b>	<b>-42</b>	<b>-258</b>	<b>-6</b>

Valutakursvinster och förluster som uppkommer vid omräkning redovisas i koncernens rörelse i resultaträkningen. Koncernen hanterar främst valutor i NOK, DKK samt EUR.

**12. Resultat per aktie****Före utspädning**

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

Före utspädning	2021-01-01– 2021-12-31	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
	Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-31 118	-20 349
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier	3 661 399	3 302 816	2 869 014
<b>Resultat per aktie, SEK</b>	<b>-8,50</b>	<b>-6,16</b>	<b>-5,21</b>

**Efter utspädning**

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

Efter utspädning	2021-01-01– 2021-12-31	2020-01-01– 2020-12-31	2019-01-01– 2019-12-31
	Koncernens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, KSEK	-31 118	-20 349
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier	3 661 399	3 302 816	2 869 014
<b>Resultat per aktie efter utspädning, SEK</b>	<b>-8,50</b>	<b>-6,16</b>	<b>-5,21</b>

**13. Immateriella anläggningstillgångar**

KSEK	Balanserade		Summa
	utgifter	Webbsida	
<b>Räkenskapsåret 2021</b>			
Ingående redovisat värde	22 052	-	22 052
Aktiverat arbete	21 516	707	22 222
Avskrivningar	-8 283	-133	-8 416
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>35 285</b>	<b>574</b>	<b>35 859</b>
<b>Per 31 december 2021</b>			
Anskaffningsvärde	61 303	707	62 010
Ackumulerade avskrivningar	-26 018	-133	-26 151
<b>Redovisat värde</b>	<b>35 285</b>	<b>574</b>	<b>35 859</b>

KSEK	Balanserade		Summa
	utgifter	Webbsida	
<b>Räkenskapsåret 2020</b>			
Ingående redovisat värde	15 701	-	15 701
Aktiverat arbete	11 791	-	11 791
Avskrivningar	-5 440	-	-5 440
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>22 052</b>	<b>-</b>	<b>22 052</b>
<b>Per 31 december 2020</b>			
Anskaffningsvärde	39 787	-	39 787
Ackumulerade avskrivningar	-17 735	-	-17 735
<b>Redovisat värde</b>	<b>22 052</b>	<b>-</b>	<b>22 052</b>

KSEK	Balanserade		Summa
	utgifter	Webbsida	
<b>Räkenskapsåret 2019</b>			
Ingående redovisat värde	10 135	-	10 135
Aktiverat arbete	9 624	-	9 624
Avskrivningar	-4 059	-	-4 059
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>15 701</b>	<b>-</b>	<b>15 701</b>

<b>Per 31 december 2019</b>			
Anskaffningsvärde	27 996	-	27 996
Ackumulerade avskrivningar	-12 295	-	-12 295
<b>Redovisat värde</b>	<b>15 701</b>	<b>-</b>	<b>15 701</b>



### Prövning av nedskrivningsbehov för balanserade utvecklingsutgifter

Koncernens aktivering av utvecklingskostnader uppgick per 31 december 2021 till 35 859 KSEK (2020: 22 052 KSEK, 2019: 15 701 KSEK). 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/rörelse-segment 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. Kassaflöden bortom 7-årsperioden extrapoleras med en årlig tillväxttakt om 2 procent. Tillväxttakten överstiger inte den långfristiga tillväxttakten för marknaden där Koncernen verkar.

### Tillväxt och marginal

Tillväxttakten i nettoomsättning samt kostnadsutveckling under de tio första åren ligger i intervallet 80 till 5 procent och baseras på ledningens erfarenheter och bedömning av koncernens position på marknaden.

### Diskonteringsfaktor

Diskonteringsfaktorn beräknas som koncernens vägda genomsnittliga kapitalkostnad inklusive riskpremie. De prognostiserade kassaflödena har diskonterats med en diskonteringsränta om 16,4 procent före skatt.

### Känslighetsanalys

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

## 14. Materiella anläggningstillgångar

KSEK	Inventarier och datorer	Nyttjanderechtstillgångar	Summa
<b>Räkenskapsåret 2021</b>			
Ingående redovisat värde	1 097	1 173	2 270
Inköp	1 473	17 454	18 927
Avyttringar och utrange-ringar	-3	-	-3
Avskrivningar	-612	-3 737	-4 349
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>1 955</b>	<b>14 890</b>	<b>16 845</b>
<b>Per 31 december 2021</b>			
Anskaffningsvärde eller omvärderat belopp	3 399	20 639	24 038
Ackumulerade avskrivningar	-1 444	-5 749	-7 193
<b>Redovisat värde</b>	<b>1 955</b>	<b>14 890</b>	<b>16 845</b>

KSEK	Inventarier och datorer	Nyttjanderechtstillgångar	Summa
<b>Räkenskapsåret 2020</b>			
Ingående redovisat värde	469	3 185	3 654
Inköp	968	-	968
Avyttringar och utrange-ringar	-17	-	-17
Avskrivningar	-332	-2 012	-2 344
Återföring avskrivningar för avyttringar inventarier	9	-	9
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>1 097</b>	<b>1 173</b>	<b>2 270</b>
<b>Per 31 december 2020</b>			
Anskaffningsvärde eller omvärderat belopp	1 929	3 185	5 114
Ackumulerade avskrivningar	-832	-2 012	-2 844
<b>Redovisat värde</b>	<b>1 097</b>	<b>1 173</b>	<b>2 270</b>

KSEK	Inventarier och datorer	Nyttjanderättstillgångar	Summa
<b>Räkenskapsåret 2019</b>			
Ingående redovisat värde	338	1 058	1 396
Inköp	388	3 184	3 572
Avskrivningar	-257	-1 057	-1 314
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>469</b>	<b>3 185</b>	<b>3 654</b>
<b>Per 31 december 2019</b>			
Anskaffningsvärde eller omvärderat belopp	978	4 242	5 220
Akkumulerade avskrivningar	-509	-1 057	-1 566
<b>Redovisat värde</b>	<b>469</b>	<b>3 185</b>	<b>3 654</b>

## 15. Finansiella anläggningstillgångar

Övriga finansiella anläggningstillgångar, KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Ingående anskaffningsvärde	124	681	699
Erlagd deposition	1 000	-	142
Erhållen deposition	-124	-557	-160
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>1 000</b>	<b>124</b>	<b>681</b>

Koncernens långfristiga fordringar utgörs av hyresdepositioner vilka återfås när berörda hyresavtal upphör.

## 16. Finansiella instrument per kategori

Koncernen, KSEK	Värderat till upplupet anskaffningsvärde	Värderade till verkligt värde vid resultaträkningen	Summa
<b>31 december 2021</b>			
<b>Tillgångar i balansräkningen</b>			
- Kundfordringar och andra fordringar exklusive interimfordringar	9 604	-	9 604
- Likvida medel	35 212	-	35 212
<b>Summa</b>	<b>44 816</b>	<b>-</b>	<b>44 816</b>
<b>Skulder i balansräkningen</b>			
- Upplåning	32 695	-	32 695
- Leasingskulder	13 971	-	13 971
- Leverantörsskulder och andra skulder exklusive icke finansiella skulder	30 404	-	30 404
<b>Summa</b>	<b>77 070</b>	<b>-</b>	<b>77 070</b>

Koncernen, KSEK	Värderat till upplupet anskaffningsvärde	Värderade till verkligt värde vid resultaträkningen	Summa
<b>31 december 2020</b>			
<b>Tillgångar i balansräkningen</b>			
- Kundfordringar och andra fordringar	4 854	-	4 854
- Likvida medel	38 429	-	38 429
<b>Summa</b>	<b>43 283</b>	<b>-</b>	<b>43 283</b>
<b>Skulder i balansräkningen</b>			
- Upplåning	3 762	-	3 762
- Leasingskulder	682	-	682
- Leverantörsskulder och andra skulder exklusive icke finansiella skulder	14 615	-	14 615
<b>Summa</b>	<b>19 059</b>	<b>-</b>	<b>19 059</b>

Koncernen, KSEK	Värderat till upplupet anskaffningsvärde	Värderade till verkligt värde vid resultaträkningen	Summa
<b>31 December 2019</b>			
<b>Tillgångar i balansräkningen</b>			
- Kundfordringar och andra fordringar exklusive interimfordringar	4 009	-	4 009
- Likvida medel	20 738	-	20 738
<b>Summa</b>	<b>24 747</b>	<b>-</b>	<b>24 747</b>
<b>Skulder i balansräkningen</b>			
- Upplåning	10 217	-	10 217
- Leasingskulder	2 666	-	2 666
- Leverantörsskulder och andra skulder exklusive icke finansiella skulder	9 325	-	9 325
<b>Summa</b>	<b>22 208</b>	<b>-</b>	<b>22 208</b>

## 17. Kundfordringar

Övriga finansiella anläggningstillgångar, KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Kundfordringar	9 425	4 609	3 823
Reserv för förväntade kreditförluster	-144	-177	-218
<b>Summa</b>	<b>9 281</b>	<b>4 432</b>	<b>3 605</b>

Per den 31 december 2021 uppgick kundfordringar och avtalstillgångar till 9 311 KSEK (2020: 4 615 KSEK, 2019: 3 637 KSEK) för koncernen, varav kundfordringar uppgående till 1 891 KSEK (2020: 953 KSEK, 2019: 1 444 KSEK) är förfallna. Nedskrivningsbehov för kundfordringar redovisas baserat på det förenklade tillvägagångssättet med användning av de förväntade kreditförlusterna för hela kontraktens återstående livslängd. För att beräkna kreditförlustreserven på kundfordringar använder koncernen en matris. De historiska förlustfrekvenserna justeras för att återspegla aktuell och framåtblickande information som påverkar kundernas förmåga att betala fordran. Vid bekräftelse på att kundfordring inte kommer att kunna betalas av kunden, skrivs tillgångens bruttovärde av mot tillhörande reserv. Koncernen har historiskt redovisat låga kundförluster då möjlighet att stänga av kunder från plattformen finns. Förfallna fordringar avser kunder som tidigare inte haft betalningssvårigheter. Åldersanalysen av dessa kundfordringar framgår nedan:

Förfallna kundfordringar per balansdagen, KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Ej förfallna	7 534	3 656	2 379
Mindre än 3 månader	1 565	764	1 378
Mer än 3 månader	326	189	66
<b>Summa</b>	<b>9 425</b>	<b>4 609</b>	<b>3 823</b>

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 2021, 2020 eller 2019. 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, för vilka intäkter redovisas över tid. De 13 929 KSEK som redovisas som avtalsskuld vid periodens början har redovisats som intäkt under 2021.

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

KSEK	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Avtalstillgångar	31	183	32
Avtalsskulder	27 808	13 929	8 393

## 18. Förutbetalda kostnader

KSEK	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Kostnader för att erhålla kontrakt	1 649	1 170	494
Förutbetalda noteringsutgifter	1 160	–	–
Övriga förutbetalda kostnader	1 093	871	735
<b>Summa</b>	<b>3 902</b>	<b>2 041</b>	<b>1 229</b>

## 19. Likvida medel

KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Kassa och bank	35 212	38 429	20 738
<b>Summa</b>	<b>35 212</b>	<b>38 429</b>	<b>20 738</b>

## 20. Aktiekapital

	Moderbolaget		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Ingående antal aktier	3 660 391	3 178 022	2 841 720
Nyemission	2 000	482 369	336 302
<b>Summa</b>	<b>3 662 391</b>	<b>3 660 391</b>	<b>3 178 022</b>

Per den 31 december 2021 omfattade det registrerade aktiekapitalet 3 662 391 stamaktier med kvotvärdet 0,1 kr per aktie.

## 21. Aktierelaterade ersättningar

Bolaget har per den 31 december 2021 två utestående incitamentsprogram som beskrivs nedan. Utöver de optioner som anges nedan finns inga andra utestående teckningsoptioner, konvertibler eller andra utbytbara värdepapper eller värdepapper som är förenade med rätt till teckning av annat värdepapper i Bolaget.

Förutsatt att samtliga tecknade teckningsoptioner för de två olika incitamentsprogrammen utnyttjas för teckning av aktier, medför det en ökning av totalt 145 890 aktier och en utspädning för befintliga aktieägare om cirka 3,98 procent av antalet aktier och röster per balansdagen.

### Incitamentsprogram avseende teckningsoptioner

Den 10 maj 2021 beslutade styrelsen i Bolaget, med stöd av bemyndigande från årsstämman av den 10 juni 2020, att emittera 3 000 teckningsoptioner. Varje teckningsoption berättigar till teckning av en ny aktie i Bolaget under perioden från och med den 1 april 2025 till och med den 30 juni 2025. Teckningskursen för teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoption är 140 kronor. Samtliga teckningsoptioner har tecknats av Belafonte AS, som kontrolleras av en anställd i Bolaget (ej ledande befattningshavare). Förutsatt att samtliga tecknade personaloptioner utnyttjas för teckning av aktier kan den maximala utspädningseffekten av incitamentsprogrammet avseende teckningsoptioner uppgå till högst cirka 0,08 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget per bokslutsdagen.

### Incitamentsprogram avseende personaloptioner

Under perioden juli 2018 till december 2020 har Bolaget ingått personaloptionsavtal med 28 anställda, varvid de anställda, med förbehåll för inlösen, ska ha rätt att teckna aktier i Bolaget till en teckningskurs om 0,1 kronor per aktie. Totalt finns 142 890 personaloptioner utestående, vilka kan tecknas under olika perioder mellan 1 februari 2021 till och med 30 april 2025. I enlighet med personaloptionsavtalet ska personaloptionerna intjänas i enlighet med följande:

tolv fjrtioåttondelar (12/48) av personaloptionerna intjänas ett år efter ingånget personaloptionsavtal och resterande personaloptioner intjänas en fjrtioåttondel (1/48) per månad. Om personaloptionsinnehavarens anställning upphör innan teckningsperioden infaller ska Bolaget ha rätt att återköpa intjänade personaloptioner i det fall innehavaren är att anse som en good leaver (i enlighet med personaloptionsavtalet) till ett pris som motsvarar marknadsvärdet och icke-intjänade

personaloptioner ska makuleras. Om innehavaren är att anse som en bad leaver (i enlighet med personaloptionsavtalet) ska både intjänande och icke-intjänade personaloptioner makuleras.

Optionerna är så kallade kvalificerade personaloptioner och således redovisas inte någon skuld för sociala avgifter eller uppskjuten skatt.

	2021		2020		2019	
	Genomsnittligt lösenpris i SEK per aktie	Optioner (stycken)	Genomsnittligt lösenpris i SEK per aktie	Optioner (stycken)	Genomsnittligt lösenpris i SEK per aktie	Optioner (stycken)
Utestående per 1 januari	0,1	154 890	0,1	29 250	0,1	16 000
Tilldelade	0,1	3 000	0,1	137 640	0,1	14 750
Förverkade	0,1	-10 000	-	-	-	-1 500
Utnyttjade	0,1	-2 000	-	-	-	-
Förfallna	-	-	0,1	-12 000	0,1	-
<b>Utestående per 31 december</b>	<b>0,1</b>	<b>145 890</b>	<b>0,1</b>	<b>154 890</b>	<b>0,1</b>	<b>29 250</b>

Den 31 december 2021 uppgår det belopp som redovisats i eget kapital för programmet till 4 935 KSEK (2 809 KSEK, 236 KSEK). Den totala kostnad som redovisats i resultaträkningen för aktieoptioner uppgår för 2021 till 2 126 KSEK (2 573 KSEK, 185 KSEK).

## 22. Upplåning

Koncernens upplåning består av Almi företagslån samt ett brygglån från aktieägare. Villkor för brygglånet är en uppläggningsavgift på 1,5 procent samt 10 procent årsränta. Lånet löper till den 1 december 2022 och om inte lånet återbetalats före den 1 december 2022 har långivaren rätt att teckna aktier i bolaget till ett pris av 166 procent av senast tecknade kurs.

Långfristig skuld, KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Räntebärande skulder	1 528	2 695	1 417
Skulder avseende leasing	9 164	-	682
<b>Summa</b>	<b>10 692</b>	<b>2 695</b>	<b>2 099</b>

Kortfristig skuld, KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Räntebärande skulder	31 167	1 067	8 800
Skulder avseende leasing	4 807	682	1 984
<b>Summa</b>	<b>35 974</b>	<b>1 749</b>	<b>10 784</b>

## 23. Uppskjuten inkomstskatt

Uppskjuten skattefordran, KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Övriga temporära skillnader	-	-	-
<b>Summa</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Uppskjuten skatteskuld, KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Uppskjuten skatt avseende nyttjanderättstillgångar	190	102	107
<b>Summa</b>	<b>190</b>	<b>102</b>	<b>107</b>

Avser temporär skillnad enligt IFRS 16.

## 24. Övriga kortfristiga skulder

KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Mervärdesskatt	1 338	982	653
Personalrelaterade skulder (skatter och avgifter)	2 687	1 501	1 584
Statliga stöd	3 677	3 677	–
Övriga poster	86	32	31
<b>Summa</b>	<b>7 788</b>	<b>6 192</b>	<b>2 268</b>

Koncernen erhöll under 2020 statligt bidrag för korttidsersättning. Då bidraget inte slutligt beviljats har stödet tagits upp som en skuld i sin helhet.

## 25. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Löneskulder	2 362	1 556	–
Semesterlöneskuld	2 557	1 783	757
Övriga upplupna kostnader	921	546	590
<b>Summa</b>	<b>5 841</b>	<b>3 884</b>	<b>1 347</b>

## 26. Ställda säkerheter

KSEK	Koncernen		
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Företagsinteckningar	4 100	4 100	3 500
Bankmedel	50	–	–
Eventualförpliktelser	–	–	–
<b>Summa</b>	<b>4 150</b>	<b>4 100</b>	<b>3 500</b>

## 27. Kassaflöde från finansieringsverksamheten

KSEK	2021-01-01	Kassaflödespåverkande	Ej kassaflödespåverkande			2021-12-31
			Ränta	Valuta	Övrigt	
Kortfristiga räntebärande skulder	1 067	30 000	–	–	100	31 167
Långfristiga räntebärande skulder	2 695	-1 067	–	–	-100	1 528
Leasingskulder	682	-3 836	439	–	16 686	13 971
<b>Summa</b>	<b>4 444</b>	<b>25 097</b>	<b>439</b>	<b>–</b>	<b>16 686</b>	<b>46 666</b>

KSEK	2020-01-01	Kassaflödespåverkande	Ej kassaflödespåverkande			2020-12-31
			Ränta	Valuta	Övrigt	
Kortfristiga räntebärande skulder	8 800	267	–	–	-8 000	1 067
Långfristiga räntebärande skulder	1 417	1 278	–	–	–	2 695
Leasingskulder	2 666	-2 076	92	–	–	682
<b>Summa</b>	<b>12 883</b>	<b>-531</b>	<b>92</b>	<b>–</b>	<b>-8 000</b>	<b>4 444</b>

KSEK	2019-01-01	Kassaflödespåverkande	Ej kassaflödespåverkande			2019-12-31
			Ränta	Valuta	Övrigt	
Kortfristiga räntebärande skulder	500	8 000	–	–	300	8 800
Långfristiga räntebärande skulder	2 417	-700	–	–	-300	1 417
Leasingskulder	788	-1 078	20	–	2 936	2 666
<b>Summa</b>	<b>3 705</b>	<b>6 222</b>	<b>20</b>	<b>–</b>	<b>2 936</b>	<b>12 883</b>

## 28. Transaktioner med närstående

Med närstående avses företag som direkt eller indirekt genom en eller flera mellanhänder utövar ett bestämmande inflytande över Bolaget, eller fysiska personer samt nära familjemedlemmar till sådana enskilda personer som direkt eller indirekt innehar en sådan andel av rösterna i Bolaget som medför ett betydande inflytande i Bolaget.

Följande transaktioner har skett med närstående:

KSEK	2021	2020	2019
<b>Försäljning och köp av varor och tjänster</b>			
Försäljning av tjänster (licenser) till företag kontrollerade av ledande befattningshavare <sup>1</sup>	450	370	256
<b>Fordran på närstående 31 december</b>			
Kundfordringar <sup>2</sup>	1	18	
<b>Skuld till närstående 31 december</b>			
Kortfristiga skulder <sup>3</sup>	19 500		8 000

1) Försäljning har skett till styrelseledamöterna Lars Appelstål, Bengt Nilsson samt Finn Persson (eller bolag kontrollerade av dessa personer).

2) Avser kundfordringar kopplat till den försäljning som skett till närstående enligt ovan.

3) Avser aktieägarlån (bryggglån) som beskrivs i not 22. Närståendepersoner som lämnat bryggglån utgörs av Lars Appelstål, Bengt Nilsson, Finn Persson, Johan Borendal och Gustaf Wibom (eller bolag kontrollerade av dessa personer).

Samtliga transaktioner har skett på marknadsmässig grund och det är styrelsens bedömning att villkoren för transaktionerna är marknadsmässiga, med beaktande av förutsättningarna vid transaktionernas ingående. Av koncernens bryggglån utgör 19 500 KSEK lån från närstående parter.

## 29. Händelser efter rapportperiodens slut

På en extra bolagsstämma den 2022-02-03 beslutades att Bolagets aktiekapital ska ökas genom fondemission från 366 239,10 kronor till 549 358,65 kronor. Fondemissionen genomförs genom överföring av 183 119,55 kronor från fritt eget kapital till aktiekapital enligt fastställd balansräkning.

På den extra bolagsstämman 2022-02-03 beslutades också att antalet aktier i Bolaget ska ökas genom att genomföra en uppdelning av aktier (1:5) varigenom en (1) befintlig aktie i Bolaget delas upp på fem (5) nya aktier. Det totala antalet aktier i Bolaget kommer genom uppdelningen öka från 3 662 391 aktier till 18 311 955 aktier.



# Revisors rapport avseende ny- och omarbetade finansiella rapporter över historisk finansiell information

## Rapport från oberoende revisor

Till styrelsen i Oneflow AB org.nr 556903-2989

## Rapport om koncernredovisningen

### Uttalanden

Vi har utfört en revision av de ny- och omarbetade finansiella rapporterna för Oneflow AB för den period om tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2021. Bolagets ny- och omarbetade koncernredovisning ingår på sidorna F1-F23 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har de omarbetade finansiella rapporterna upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2021, 31 december 2020 samt 31 december 2019 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för vart och ett av de tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2021, 2020 och 2019 enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), såsom de antagits av EU, och årsredovisningslagen.

### Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionsd i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

### Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att de ny- och omarbetade finansiella rapporterna upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen, enligt IFRS så som de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av de ny- och omarbetade finansiella rapporterna ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De uppger, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera koncernen, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

### Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida de ny- och omarbetade finansiella rapporterna som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionsd i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i koncernredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- » identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i de ny- och omarbetade finansiella rapporterna, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risker för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.

- » skaffar vi oss en förståelse av den del av koncernens interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- » utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- » drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av de ny- och omarbetade finansiella rapporterna. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i koncernredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.
- » utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- » inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

---

Stockholm den 31 mars 2022

**Grant Thornton Sweden AB**

Daniel Forsgren

Auktoriserad revisor



# Adresser

## **Bolaget**

### **Oneflow AB**

Gävlegatan 12A  
113 30 Stockholm  
Sverige

## **Sole Global Coordinator och Sole Bookrunner**

### **Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial**

Norrmalmstorg 1  
111 46 Stockholm  
Sverige

## **Legal rådgivare till Bolaget**

### **Baker & McKenzie Advokatbyrå KB**

Vasagatan 7  
Box 180  
101 23 Stockholm  
Sverige

## **Legal rådgivare till Sole Global Coordinator och Sole Bookrunner**

### **Advokatfirman Schjødt**

Hamngatan 27  
111 47 Stockholm  
Sverige

## **Bolagets revisor**

### **Grant Thornton**

Kungsgatan 57  
Box 7623  
103 94 Stockholm  
Sverige

## **Bolagets Certified Adviser**

### **FNCA Sweden AB**

Nybrogatan 34  
102 45 Stockholm  
Sverige



onflow<sup>+</sup>

[onflow.com](https://onflow.com)