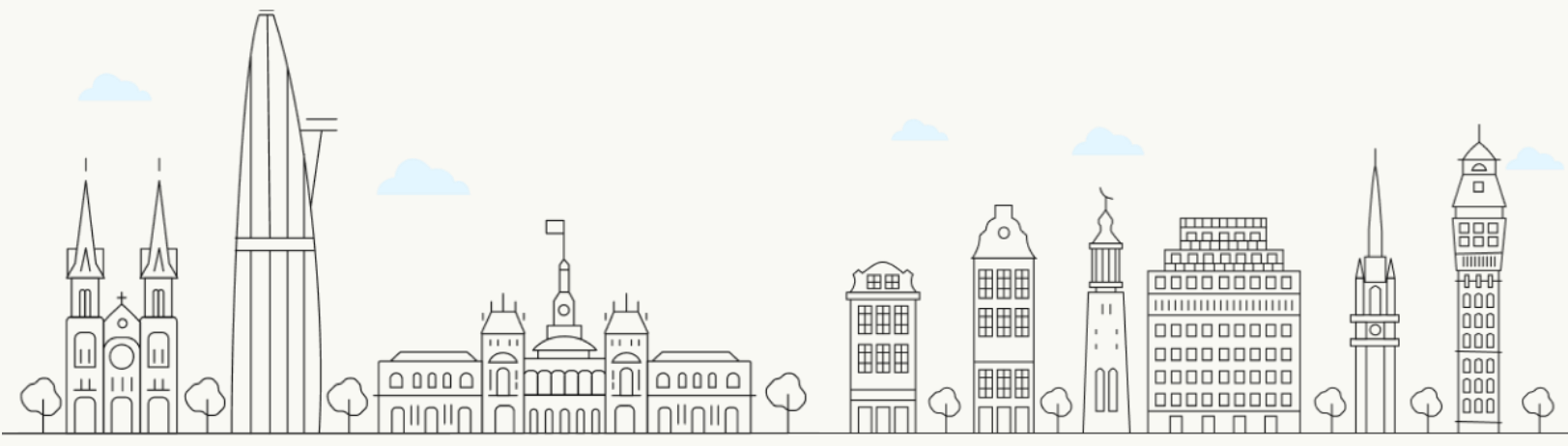




Delårsrapport 2020 – Q3

1 juli – 30 september
Fram Skandinavien AB (publ)
556760-2692



Juli - September 2020

KOMMENTARER TILL UTVECKLINGEN UNDER TREDJE KVARTALET 2020

Gruppens intäkter för det tredje kvartalet uppgick till 10 082 TSEK, varav nettoomsättningen uppgick till 9 920 TSEK och ökade med +29% jämfört med samma period föregående år (i lokal valuta uppgick omsättningstillväxten till +37%). Tillväxten drivs framförallt av affärsområdet Venture Building som fortsätter att växa starkt (+127% jämfört med samma kvartal 2019).

Under det tredje kvartalet har flertalet covid-relaterade restriktioner lyfts i Vietnam, varför affärsklimatet förbättrats. Vietnam har nu förre än 50 aktiva fall av covid-19 kvar i landet och Fram^ ser generellt positivt på normaliseringen av den lokala ekonomin. Samtidigt föreligger risk för nya lokala utbrott och eventuella restriktioner som påföljd, varför förhöjd osäkerhet fortfarande kvarstår. Överlag har Fram^ ventures vuxit stadigt under det tredje kvartalet, trots att den lokala ekonomin påverkats av covid-19. Inom venture-portföljen har emellertid Marry påverkats mer än övriga ventures, eftersom bröllop i hög utsträckning har ställts in till följd av restriktioner.

Ledningsgruppen i Fram^ har sett över styrningen av dotterbolagen. Ett flertal utländska befattningshavare har under kvartalet ersatts av vietnameser med tydlig initial förbättring. Förändringarna har medfört vissa mindre engångskostnader samtidigt som ledningsgruppen i Fram^ är övertygad om att detta kommer att skapa mer stabilitet och värde i bolagen på sikt.

Arbetet med att hitta möjliga förvärvsobjekt fortlöper och Fram^ är i kontakt med flera möjliga förvärvsobjekt i både Vietnam och Europa. Under kvartalet har ledningsgruppen, med stöd av investeringskommittén, fört dialoger med över tio relevanta målbolag och per datumet för denna rapport offentliggörande har Fram^ valt att titta närmare på tre specifika IT-utvecklingsbolag som vid en initial analys uppfyller de kriterier som satts upp.

Kostnadsbesparingarna som implementerats löpande under 2020 har medfört lägre kostnader i det tredje kvartalet. Bolaget fortsätter att kontinuerligt arbeta med målsättningen att driva samtliga dotterbolag mot lönsamhet. Under kvartalet förbättrades justerad EBIT med drygt 2 MSEK, jämfört med föregående kvartal, och uppgick därmed till -3 732 TSEK. Det rapporterade rörelseresultatet var -5 080 TSEK, vilket motsvarar en förbättring om ca. 1,3 MSEK jämfört med det andra kvartalet 2020.

Per sista september uppgick kassan till ca. 37 MSEK och Fram^ avser att framförallt använda dessa likvida medel till eventuella förvärv samt tilläggsinvesteringar inom Venture Building.

TSEK	Q3		Δ	ΣQ1-Q3		Δ
	2020	2019		2020	2019	
Summa intäkter	10 082	10 866	-7%	29 356	25 645	+14%
Nettoomsättning	9 920	7 720	+29%	25 740	19 862	+30%
Justerad EBIT	-3 732	n.a		-16 123	n.a	
Justerad EBIT-marginal	-38%	n.a		-63%	n.a	
EBIT	-5 080	-3 013		-17 189	-10 671	
EBIT-marginal	-50%	-28%		-59%	-42%	
Periodens resultat	-4 954	-2 822		-16 678	-10 170	
Soliditet	87%	93%				
Eget kapital	44 731	70 062				
Balansomslutning	51 205	75 633				
Antal aktier	3 615 078	3 615 078				
Resultat per aktie	-1,4	-0,8		-4,6	-2,8	
Antal teckningsoptioner	158 300	43 300				
Resultat per aktie efter utspädning	-1,3	-0,8		-4,4	-2,8	

EBIT-marginal (%) är beräknad som EBIT / summa intäkter medan Justerad EBIT-marginal (%) är beräknad som Justerad EBIT / Nettoomsättning. Anledningen till detta är att Justerad EBIT ej tar hänsyn till övriga rörelseintäkter, övriga rörelsekostnader och kostnader av engångskaraktär.

Notera: I denna rapport har kvartalssiffrorna för 2019 korrigerats för att stämma överens med de reviderade helårssiffrorna. Detta medför att avvikelser jämfört med tidigare kvartalsrapporter är att vänta.

Majoriteten av gruppens intäkter och kostnader uppstår i de operationella bolagen i lokal valuta (VND) i Vietnam. Rapporteringsvaluta för gruppen är SEK, vilket medför att översättning till rapporteringsvalutan SEK påverkas av valutafluktuationer (fr.a. VND/SEK), utan att det påverkar underliggande intäkter & lönsamhet.

Intäkter & resultat per affärsområde

Intäkterna för tredje kvartalet uppgick till 10 082 TSEK (en minskning om -7% jämfört med motsvarande period föregående år) och nettoomsättningen ökade med +29% (skillnaden mellan nettoomsättning och intäkter beror framförallt på valutaeffekter). Omsättningstillväxten drevs av förbättringar inom Venture Building som växte med +127% jämfört med samma period föregående år och +53% jämfört med det andra kvartalet i år. Under andra kvartalet lanserades flera strategiska partnerskap och intäktsökningen i Venture Building drivs framförallt utav tillväxt inom EveHR och Wowmelo.

Inom Standing Teams minskade intäkterna med -23% jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Under kvartalet har ett antal nya kunder anslutit och omsättningen ökade med +6% jämfört med föregående kvartal. Trots den globala oro som Covid-19 skapat i ekonomier världen över motsvarar utfallet inom Standing Teams inte ledningsgruppens förväntningar och organisatoriska förändringar i dotterbolagsledningen har genomförts. Övriga rörelseintäkter om -20 TSEK i Standing Teams är en konsekvens av valutafluktuationer, bl.a. på grund av hur intäkter i VND räknas om till Bolagets rapporteringsvaluta, SEK.

TSEK	Q3		Δ	ΣQ1-Q3		Δ
	2020	2019		2020	2019	
Summa intäkter	10 082	10 866	-7%	29 356	25 644	+14%
Nettoomsättning	9 920	7 719	+29%	25 740	19 861	+30%
Standing Teams	3 863	5 050	-23%	11 737	14 229	-18%
Venture Building	6 057	2 670	+127%	14 002	5 632	+149%
Övriga rörelseintäkter	162	3 147	-95%	3 616	5 784	-37%
Standing Teams	-20	1	n.m	790	29	n.m
Venture Building	17	45	n.m	282	76	n.m
Group	165	3 100	n.m	2 543	5 679	n.m

Justerad EBIT för årets tredje kvartal uppgick till -3 732 TSEK, vilket motsvarar en förbättring om 2 181 TSEK jämfört med föregående kvartal. Även rapporterad EBIT förbättrades under kvartalet och rapporterades till -5 080 TSEK. Förbättringarna av justerad EBIT härrör främst från Venture Building (+1 125 TSEK jämfört med föregående kvartal) men även centrala funktioner ("Group") och Standing Teams har minskat sina respektive kostnader. Inom Standing Teams rapporterades 5% justerad EBIT-marginal (1% i andra kvartalet), vilket är en följd av framförallt kostnadsbesparingar. Kostnader av engångskaraktär uppgick till -699 TSEK i tredje kvartalet.

TSEK	Q3				ΣQ1-Q3			
	TOTAL	ST	VB	Group	TOTAL	ST	VB	Group
Nettoomsättning	9 920	3 863	6 057	0	25 740	11 737	14 002	0
Övriga externa kostnader	-1 944	-494	-1 196	-253	-7 247	-1 766	-3 562	-1 919
Råvaror och förnödenheter	-4 327	0	-4 327	0	-9 989	0	-9 989	0
Personalkostnader	-6 659	-3 037	-3 128	-494	-22 413	-9 430	-11 360	-1 624
Avskrivningar och nedskrivningar	-722	-146	-563	-13	-2 214	-399	-1 775	-40
Justerad EBIT	-3 732	186	-3 157	-761	-16 123	143	-12 683	-3 583
<i>Justerad EBIT-marginal (%)</i>	<i>-38%</i>	<i>5%</i>	<i>-52%</i>	<i>n.a</i>	<i>-63%</i>	<i>1%</i>	<i>-91%</i>	<i>n.a</i>
Övriga rörelseintäkter	162	-20	17	165	3 616	790	282	2 543
Övriga rörelsekostnader	-810	-120	-33	-657	-2 658	-551	-335	-1 772
Kostnader av engångskaraktär	-699	-247	-81	-370	-2 024	-807	-586	-631
EBIT	-5 080	-202	-3 254	-1 623	-17 189	-425	-13 321	-3 443
<i>EBIT-marginal (%)¹⁾</i>	<i>-51%</i>	<i>-5%</i>	<i>-54%</i>	<i>n.a</i>	<i>-67%</i>	<i>-4%</i>	<i>-95%</i>	<i>n.a</i>

¹⁾ EBIT-marginal (%) är beräknad EBIT/Nettoomsättning

VB = Venture Building

ST= Standing Teams

Group = Koncerngemensamma kostnader

Venture Building – operationell uppdatering

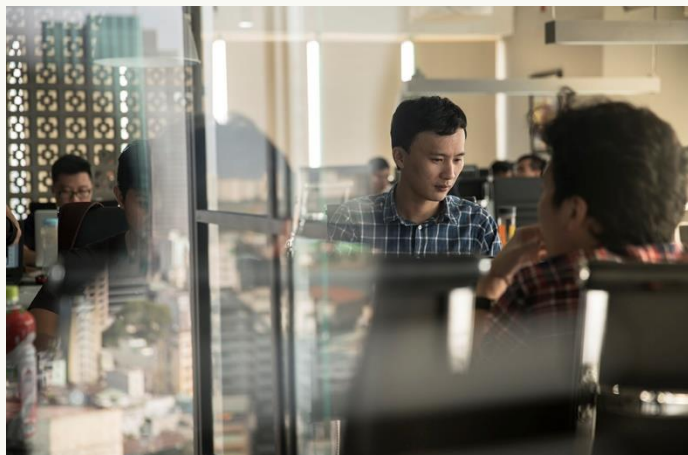
I tabellen nedan presenteras en operationell uppdatering av olika aktiviteter och pågående initiativ i de åtta ventures som ligger inom affärsområdet Venture Building. Mer information om de olika affärsmodellerna finns tillgänglig på sida 9 och 10.

	• Carmudi har under året utvecklats starkt trots rådande covid-19-pandemi. Intäkterna har ökat konsekvent genom hela 2020, samtidigt som förlusterna successivt minskat • Intäkterna kommer från digitala annonser (så kallade "classifieds"), biltransaktioner, banners- och mediapaket samt auktionsförfaranden online. Förbättrade digitala auktioner lanserades nyligen på plattformen, vilket stärkt Carmudis position som den ledande digitala bilplattformen i Vietnam • Antalet besökare på hemsidan har ökat under året och i genomsnitt besöker ca. 1,5 miljoner unika besökare siten per månad, vilket är en ökning om ca. +80% jämfört med perioden strax före pandemin
	• Som en följd av vietnamesiska bankers minskade utlåning till små och medelstora företag p.g.a. pandemin har DragonLend under året fokuserat mer på att, via partnerskap med ledande banker, ge ut lån via egen balansräkning • DragonLend har sedan starten 2019 gett ut/förmedlat lån till vietnamesiska små och medelstora företag till ett totalt belopp om ca. 2 MUSD. Kreditförlusterna sedan lansering understiger 1%. Till en början finansierades lånen av Fram^ men nu erbjuds även externa investerare upp till 14% avkastning för att vara med att finansiera krediter via DragonLend
	• Wowmelo har under året gjort betydande framsteg och fokuserat framförallt på produktutveckling av sin plattform för att säkerställa en bra kundupplevelse samtidigt som kreditförluster och bedrägeri är kontinuerligt minimeras • Wowmelo fokuserar i detta skede främst på att erbjuda sina kunder att dela upp sina inköp i flera delbetalningar istället för kontanta engångsbetalningar
	• SmartBuddy har ingått partnerskap med 12 ledande vietnamesiska försäkringsbolag och hjälper dem förmedla en rad olika försäkringsprodukter online • SmartBuddy har under året fokuserat på att minska kostnaderna genom att framförallt fokusera på att driva organisk trafik till hemsidan, istället för att generera omedelbara intäkter. Detta eftersom Fram^ bedömer att mer trafikvolym krävs för att bygga en relevant marknadsposition för denna affärsmodell
	• Nordic Coder har under kvartalet utvidgat sitt utbud av utbildningar och erbjuder nu över 20 kurser i en rad olika programmeringsspråk • Under kvartalet har betydande kostnadsbesparingar implementerats och Fram^ uppskattar att bolaget inom de närmsta månaderna kommer att nå lönsamhet
	• Lasluz har nyligen utvidgat sitt erbjudande till att även erbjuda och förmedla gruppklasser, från det tidigare fokuset på enbart privatlektioner • Ca. 80% av kunderna som nyttjar Lasluz tjänster återkommer redan följande månad
	• Marry har av naturliga skäl under året påverkats negativt av covid-19, framförallt p.g.a. inställda bröllop. Under denna period av något lägre marknadsaktivitet har bolaget fokuserat på att förbättra produkt- och tjänsteutbud på sin plattform • Marry har uppskattningsvis 400 000 unika besökare per månad på sin site och är den ledande online-plattformen för bröllop och bröllopstjänster i Vietnam
	• EveHR har utvecklat en skalbar SaaS-lösning (Software as a service) inom HR-tech som under tredje kvartalet lanserats med flertalet välrenommerade multinationella bolag som kunder (bl.a. försäkringsgruppen AIA och logistikgruppen DHL) • Intäkterna kommer från licensintäkter, elektroniska vouchers och skräddarsydd utveckling av plattformens funktionalitet • EveHR har idag tusentals nöjda användare och flera multinationella bolag i Vietnam har visat konkret intresse för EveHRs tjänster

The fram^ way

VI STARTAR, VÄXER OCH DIGITALISERAR BOLAG

I samtliga av våra geografier och affärsområden är Fram^ aktivt inom att skapa, växa och digitalisera bolag – oavsett om det rör sig om våra egna ventures eller våra Standing Team-kunders verksamhet. Vi är ett bolag med starkt fokus på exekvering och vilar på ett antal grundvärderingar som vi vill ska genomsyra bolaget och vår verksamhet på alla nivåer:



Ödmjukhet: att vara ödmjuka inför uppgiften och de vi samverkar med

Strävan: att sträva efter det absolut bästa för vår firma

Förbättra: att driva på kontinuerlig förbättring av oss själva och vår organisation, dag-för-dag, timme-för-timme

Outtröttliga: att möta utmaningar och motgångar med outtröttlig energi

Modiga: att våga ifrågasätta alla antaganden i jakten på nya angreppssätt och vägar framåt

Standing teams



Strategi

Fram^ bygger dedikerade IT-utvecklingsteam av toptalanger för kunder som är intresserade av att jobba långsiktigt med sin IT-utveckling – det vill säga Fram^ fokuserar på en samarbetsmodell som ligger utanför IT-utvecklingsindustrins traditionella fokus på projektbaserade samarbeten med kund. Bolagets strategi inom IT-utveckling och övriga digitala tjänster är att tillhandahålla en modell för långsiktiga, djupa och stabila samarbeten med kunden. Primärt geografiskt

fokus ligger på Nordeuropa men även Nordamerika och vissa länder i Asien t ex Singapore och Korea. Genom att fokusera på toptalanger konkurrerar Fram^ inte enbart med pris, utan även som högkvalitativ helhetslösning. Detta ger Bolaget en stark och uthållig positionering på marknaden.

Affärsmodell

I den första fasen av ett nytt kundsamarbete söker Bolagets affärsutvecklingsenhet initialt att identifiera kunder med ett långsiktigt och återkommande behov av IT-utveckling eller

andra digitala kompetenser. Därefter följer en diskussion med kunden kring exakt vilken mix av kompetenser och profiler kunden behöver till sitt IT-utvecklingsteam hos Fram^[®]. Fram^[®] söker då både internt och i ett brett nätverk av tiotusentals IT-talanger i Vietnam för att ta fram en lista av potentiella kandidater till de rollerna som behövs till kundens team. Enbart de kandidater som tar sig igenom samtliga steg i Bolagets rekryteringsprocess presenteras slutligen till kunden.

Normalt är det ca 2% av ansökningarna till en roll hos Fram^[®] som tar sig igenom till slutgiltigt jobberbjudande. När både Fram^[®] och kunden är nöjda med det team som satts samman, kontrakteras arbetet normalt på rullande 12 månader och kunden betalar en fast avgift per månad som inkluderar allt arbete som teamet utför samt en rad samarbetsförbättrande tjänster (exempelvis samarbetsledning, HR och systemarkitektur). Över tid åstadkoms normalt en djup integration mellan teamet hos Fram^[®] och kundens övriga organisation, varför en symbiotisk och långsiktig relation uppstår där organisationerna interagerar mer som samarbetspartners än kundleverantör.

Topptalang

Fram^[®] grundades med en fundamental övertygelse om att topptalanger inom IT-utveckling finns över hela världen.

Nyckeln ligger i att veta hur man identifierar vem som är en topptalang och vem som inte är det. I detta avseende har Fram^[®] utvecklat en kvalificerings- och rekryteringsmodell där alla ingenjörer på Bolaget genomgår tester och utmaningar inom teknisk kompetens, social-kommunikationskompetens, engelska samt problemlösning.

Kultur & miljö

Bolaget ser inte arbetsmiljö och företagskultur som något som sker vid sidan av kärnverksamheten, utan som två huvudsakliga komponenter i den. Standing Teams är i en stor utsträckning en motreaktion till den traditionella outsourcingindustrins fokus på lägsta kostnad per utvecklingstimme. Outsourcingindustrins ensidiga fokus ledde till att det byggdes fabrikslika företagsmiljöer, ofta belägna i industriförorter till de stora asiatiska städerna. Vidare anställdes mindre erfarna medarbetare med undermåliga engelskakunskaperna. Timmarna blev visserligen billiga, men formatet och kvaliteten gjorde att både kunder och anställda ofta blev lidande med hög personalomsättning. Fram^[®] har vänt på den traditionella outsourcing-modellen och gjort signifikanta investeringar i att bygga upp en skandinavisk onlinebolagskultur i Vietnam, samt inrett en högteknologisk och modern kontorsmiljö i sina kontor i centrala Ho Chi Minh City och Da Nang i Vietnam.

Venture-Building - fram^s modell för bolagsbyggande



Affärsidé

Fram^[®] bygger nya bolag från grunden med affärsmodeller som har starka digitala fundament inom huvudsakligen branscherna: konsument, försäkring, utbildningen och finans. Bolagen ska ha sitt marknadsfokus i bredare Sydostasien (inkl. Sri Lanka) och/eller norra Europa men framförallt Vietnam.

Strategi

På marknaden i stort sker idag majoriteten av alla investeringar i tidiga tillväxtbolag inom ramen för en

investeringsstrategi som brett benämns som Venture Capital (VC). Huvudaktörerna inom VC-industrin är VC-fonderna vars investeringsmodell går ut på att identifiera duktiga entreprenörer som startat bolag med snabbväxande affärsmodeller, för att därefter investera som minoritetsaktieägare i dessa bolag. I grund och botten finns det ett sunt existensberättigande för en investeringsmodell som VC, men det föreligger en risk att denna affärsmodell i vissa mindre utvecklingsmarknader agerar i ett marknadsklimat där stora mängder kapital jagar efter för få fall av entreprenörer med starka affärsmodeller. I

förlängningen kan detta leda till att de relativt få verkligt attraktiva tillväxtbolagen övervärderas (eftersom att många VC-fonder ofta vill investera i samma bolag) samtidigt som för många oerfarna och obeprövade entreprenörer med bolag erhåller finansiering. Som minoritetsinvestorare har VC-fonderna begränsat inflytande i en situation där ett av deras bolag börjar gå dåligt. Det är inte ovanligt för en VC-fond som investerar i tidiga faser att enbart 1 av 10 portföljbolag överlever. Denna låga överlevnadgrad kan göra att VC-aktörerna blir tvungna att framförallt investera i affärsmodeller som har potential att bli marknadsledande på mycket stora marknader. Om hela fondens avkastningsmål i ett sådant klimat i slutändan måste räknas hem på en enda överlevande investering, måste varje given investering ha potentialen att bli mycket högt värderad. Det talas ofta om att VC-fonderna söker efter "unicorns" (d.v.s. bolag som har potential att bli värda minst 1 miljard USD). Ett av huvudproblemen med VC-industrins jakt på unicorns är att det normalt kostar deras portföljbolag stora och långtgående förluster för att bygga den volym som krävs för att bli lönsamma på stora marknader med intensiv konkurrens. Inom ramen för affärsområdet Venture Building tar Fram^ ett specialiserat angreppssätt på bolagsbyggande och investeringar i digitala bolag i tidig fas. Fram^ startar de utvalda affärsmodellerna i form av egna dotterbolag till Fram^. Vidare ligger strängt fokus på att investera i bolag och marknader där det finns förutsättningar för att lönsamhet ska kunna uppnås inom 24-36 månader.

Affärsmodell

Grundandet av ett nytt bolag inom Fram^ Venture Building tar sitt avstamp i en investeringsprocess som inleds med en systematisk genomgång och sammanställning av affärsmodeller som varit framgångsrika i andra geografier samt ett antal övriga källor. Listan av potentiella affärsmodeller diskuteras, utvärderas och rankas sedan enligt en handfull nyckelparametrar av Bolagets investeringskommitté som sammanträder var tredje vecka. Investeringskommittén består av medlemmar från styrelsen och Bolagets ledningsgrupp. När väl investeringskommittén har fattat beslut om att investera i en viss affärsmodell startas ett nytt dotterbolag specifikt för denna verksamhet. Till dotterbolaget rekryteras sedan en eller flera grundare som ledningsgrupp. Dotterbolagets ledningsgrupp erbjuds delta i ett incitamentsprogram kopplat till det specifika dotterbolaget som ska byggas. Grundarna erbjuds på så vis ett mycket attraktivt paket där affärsmodell, finansiering, teknik och stor del av know-how redan finns förberett. Detta kan jämföras med den traditionella, och privatekonomiskt mycket riskfyllda, entreprenörsresan där grundarna oftast tvingas säga upp sig från sina jobb utan att ha varken lön, finansiering, IT-kompetens eller affärsmodell färdig på plats. Fram^ finansierar därefter utvecklingen och tillväxten av dotterbolaget under de första cirka 24 månaderna. Målsättningen är att alla dotterbolag ska generera intäkter

inom 4 månader samt arbeta utefter en plan att kunna uppvisa lönsamhet inom 24 månader. Fram^ stöttar och coachar sina dotterbolag kontinuerligt under deras utvecklingsresa, där ledningsgruppens, styrelsens och den övriga organisationens breda erfarenhet av bolagsbyggande kommer till stor nytta för dotterbolaget. Vidare är dotterbolagens behov av digital talang naturligt säkrad genom att det kan köpa tjänster från affärsområdet Standing Teams. Efter de första 24 månaderna utvecklas dotterbolagen mer som oberoende bolag och kan från fall till fall söka extern finansiering samt bredda ägarbasen. När väl dotterbolagen lyckats bygga upp tillräcklig individuell substans kan det vara ett naturligt slutsteg att dela ut dem som nya listade bolag till aktieägarna i Fram^.

Investeringsmodellens komparativa fördelar

Fram^ har inom ramen för sin Venture Builder utvecklat ett format för investering och bolagsbyggande som lämpar sig väl för att bygga lönsamma bolag från tidig fas. I korthet består modellens fördelar i:

1. Undviker Venture Capital-industrins huvudproblematik

Det är svårt att hitta kombinationen av duktiga entreprenörer med bra affärsmodeller - till ett rimligt pris. Fram^ identifierar de mest attraktiva affärsmodellerna genom en systematisk investeringsprocess och grundare rekryteras separat. Modellen undviker också naturligt situationer där investeringskostnaden trissas upp genom de budgivningsliknande förfaranden som uppstår i populära VC-finansieringsrundor.

2. Fokus på lönsamhet och kostnadskontroll, inte volym och vidareförsäljning

Fram^ är inledningsvis majoritetsägare i sina dotterbolag och kan på så vis bättre kontrollera och stötta bolagens utveckling och framgång. När väl dotterbolagen är lönsamma står det Fram^ fritt att välja om Bolaget vill sälja andelar i dotterbolagen till externa investerare och/eller om de vill fortsätta som långsiktig ägare och dra nytta av dotterbolagets positiva kassaflöden. Förlusttyngda VC-investeringsbolag har inte det valet, utan är istället beroende av att kunna sälja sina bolag vidare, alternativt resa ännu mer kapital för att finansiera fortsatta förluster.

3. Kapitaleffektivitet

Baserat på tidigare erfarenhet, samt det generellt lägre kostnadsläget i Sydostasien, bedömer Fram^ att det krävs cirka 2-4 MSEK i investering per dotterbolag under de 24-36 första månaderna. Den totala investeringen i varje givet dotterbolag sker emellertid inte fullt ut på en gång. Dotterbolagen ansöker istället normalt om nytt kapital månadsvis eller kvartalsvis. De kvarvarande delarna av kapitalet som reserverats till ett specifikt dotterbolag kan på så vis återanvändas i det fall ett visst dotterbolag, mot förmodan, inte skulle utvecklas enligt plan.

Kriterier som används vid lansering av nya ventures



Möjlighet att uppvisa lönsamhet inom 24 månader

Fram^s modell för bolagsbyggande fokuserar på affärsmodeller som snabbt kan uppnå lönsamhet med så lite löpande förluster som möjligt för att bolagen omgående skall uppvisa fundamentala värden samt undvika ett beroende av återkommande riskkapitalfinansiering.



Låg kapitalbindning

Fram^ föredrar affärsmodeller som inte kontinuerligt behöver tillskjutas mer kapital för att kunna fortsätta växa (exempelvis p.g.a. att affärsmodellen binder kapital i form av lager, kundfordringar eller investeringar i utrustning och maskiner).



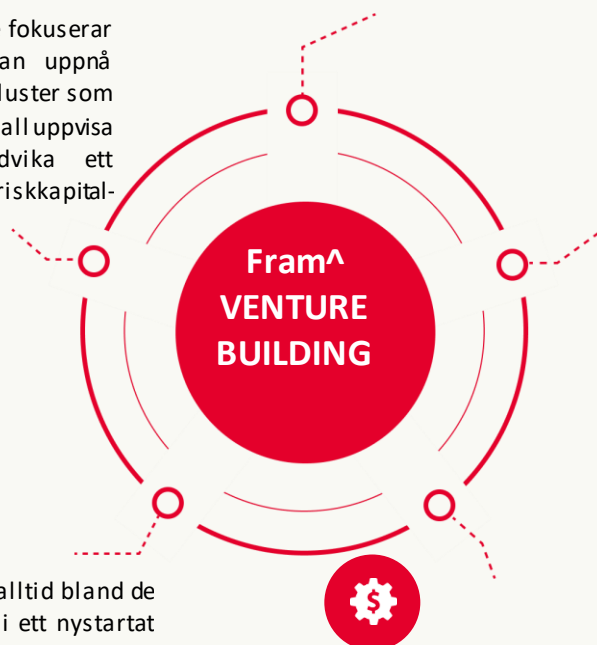
God skalbarhet

Fram^ föredrar att investera i affärsmodeller som skalar och växer försäljningen disproportionellt mot de kostnader bolaget spenderar (d.v.s. vi investerar inte gärna i affärsmodeller som innebär att en timmes insats från t. ex. en grundare enbart resulterar i en timmes fakturerad intäkt i form av en konsulttimme till kund).



Återkommande intäkter

Försäljning och marknadsföring är alltid bland de viktigaste och svåraste uppgifterna i ett nystartat bolag. Fram^ föredrar affärsmodeller där man inte måste "börja om från 0" med sin försäljning varje månad. Istället söker vi efter affärsmodeller där det finns en bas av återkommande intäkter som tillfaller bolaget mer eller mindre per automatik varje månad (t. ex. abonnemangsbaserade affärsmodeller).



Låg teknisk komplexitet

Fram^ agerar framförallt i så kallade "frontier markets" (d.v.s. mindre utvecklade utvecklingsländer), där flertalet välbeprövade digitala affärsmodeller med stor marknadspotential ännu inte etablerats. Fram^ föredrar därför att investera i digitala affärsmodeller som är enkla att förstå och som fungerat i de flesta andra länder i världen. På detta sätt minimerar vi innovationsrisken i våra investeringar som ofta är mycket kapitalintensiv.

fram^ ventures

Fram^ har på dagen för publicerande av kvartalsrapporten åtta aktiva ventures.

FIN TECH		ED TECH		GENERAL CONSUMER	
					
www.smartbuddy.vn		www.nordiccoder.com		www.carmudi.vn	
					
www.dragonlend.vn		www.lasluz.com		www.marry.vn	
					
www.wowmelo.com				www.evehr.vn	

Genomgång av fram^ ventures

SmartBuddy

SmartBuddy är en onlineportal för finans- och försäkringsprodukter. Tidigare har verksamhet bedrivits i både Vietnam och Sri Lanka men framgent kommer bolag att fokusera på Vietnam. Genom att driva trafik till portalen kan SmartBuddy generera intäkter genom att sälja annonsering i form av "cost per click", "lead generation" samt att ta kommission på faktiska transaktioner som sker på siten. Affärsmodellen har framgångsrikt implementerats i flertalet länder runt om i världen med exempelvis "Moneysupermarket.com" i UK som en relevant peer.

DragonLend

DragonLend är ett bolag vars syfte är att kostnadseffektivt förmedla krediter till små och medelstora bolag i Vietnam. För små bolag är det svårt att få tillgång till finansiering från banker och finansiella institutioner, varför de istället tvingas låna från mindre seriösa långivare och ofta till oskäligt höga räntor. De traditionella bankerna klarar ofta inte av att förse de mindre bolagen med krediter genom sina etablerade processer med manuell hantering, via ett fysiskt kontorsnätverk - hanteringen blir alltför kostsam. En relevant internationell peer är amerikanska "Kabbage".



Nordic Coders affärsmodell bygger på att erbjuda högkvalitativa kurser inom aktuella programmeringsspråk och teknologier mot kursavgifter, både online och offline. Ytterligare en intäcksström för Nordic Coders är rekryteringsavgifter där bolaget knutit till sig några av regionens mest attraktiva arbetsgivare och erbjuder dem möjligheten att rekrytera talangfulla studenter bland Nordic Coders kursdeltagare. Relevanta peers för denna affärsmodell är "General Assembly", "Pluralsight" och "Andela".



Lasluz är en marknadsplats som matchar privatlärare som uppfyller strikta kvalitetskrav med studenter som söker extra undervisning och studiehjälp i Vietnam. I snabbt växande utvecklingsländer finns en hög betalningsvilja för just utbildningstjänster. Hos föräldrar för barn i skolåldern finns en stark vilja att göra allt de kan för att barnen ska kunna få bättre framtida privatekonomiska förutsättningar genom att investera i deras utbildning. En relevant peer är kinesiska "Zhangmen".



Carmudi Vietnam är en onlineplattform, likt svenska Blocket.se, där köpare och säljare av bilar möts. Carmudi Vietnam genererar trafik till plattformen och tjänar pengar på digitala annonser, kommission på bilauktioner online samt kringtjänster såsom finansiering och försäkring. Ett relevant svenskt jämförelsebolag är kvd.se och internationellt är Autoscout 24 en relevant peer.



Wowmelo är ett så kallat "Pay Later"-bolag modellerat efter svenska Klarna. Affärsmodellen går ut på att ge konsumenter mikrokrediter i form av fakturabetalning när de genomför ett köp online eller offline från en ansluten e-handlare. Affärsmodellen möjliggör en mer friktionslös betalningsprocess, vilket ökar försäljningen hos e-handlarna, förenklar köpet för konsumenten, och samtidigt som Wowmelo tjänar pengar på transaktionsavgifter. Svenska "Klarna" utgör en relevant peer.



EveHRs affärsidé är att öka köpkraften hos användarnas löneutbetalningar genom unika anställningsförmåner som tillhandahålls av populära butiker och tjänsteleverantörer (både online och offline). Genom att förmedla återkommande gruppköp till rabatterade priser mot en avgift blir plattformen en central marknadsplats för anställningsförmåner, lojalitetspoäng och rabattkoder. Relevanta peers inkluderar amerikanska "Ebates" och tyska "Optiipay".



Marry är Vietnams ledande bröllopsplattform som förvärvades under Q3 2019. Marry.vn samt dess facebook-sida har ca. 400 000 unika besökare varje månad och är ett etablerat varumärke. Marknadsplatsen kommer bl.a. att omfatta evenemangsplanering, smekmånadsplanering, lokal, stylist-tjänster, fotografi, transport, mat & dryck, blommor och övrig dekoration. Ett relevant jämförelsebolag är amerikanska Weddingwire.com, men även indonesiska "Bridestory" (som köptes av Tokopedia 2019) är en relevant peer.

Väsentliga händelser under året

2020 Q1-Q2

16 mars

Fram^ annordnar en virtuell kapitalmarknadsdag och presenterar en operationell uppdatering av läget samt besvarar frågor som skickats in till Bolaget.

31 mars

Fram^ implementerar besparingsprogram med anledning av Covid-19-epidemin och tar bort intäktsestimater för helåret 2020. Mer information finns att tillgå i koncern- och årsredovisningen.

24 augusti

Under juli och augusti har tre nyckelpersoner i Fram^ valt att öka sitt innehav i Fram^ genom köp av aktier. Bland nyckelpersonerna som köpt aktier finns Christopher Beselin – styrelseordförande, Max Bergman – VD och Quynh Anh – Group Marketing Manager

22 september

Den 21 september ökade Christopher Beselin, styrelseordförande i Fram^, sitt ägande i bolaget genom förvärv av 1 435 B-aktier.

2020 Q3

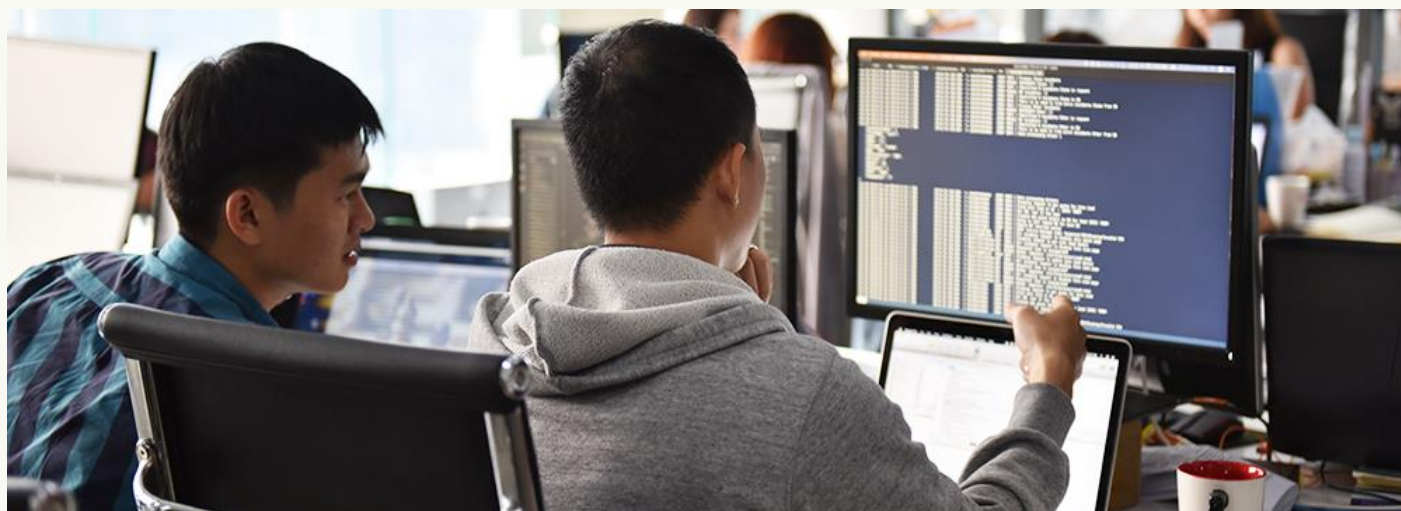
Inga väsentliga händelser rapporteras under det tredje kvartalet

HÄNDELSE EFTER PERIODENS SLUT

Inga väsentliga händelser att rapportera efter periodens slut

ÖVRIGT

Stängningskursen för aktien (FRAM B) per den sista september uppgick till 33,5 SEK vilket motsvarar en minskning om drygt -5% under tredje kvartalet. Under året har Trottholmen AB/Henrik Kvick (som lämnade Bolagets styrelse 2019), kontinuerligt minskat sitt innehav, vilket sannolikt påverkat aktiepriset negativt.



Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Riskfaktorer

Riskerna som beskrivs nedan är inte rangordnade i någon särskild ordning. Presentationen nedan gör inte anspråk på att vara heltäckande, och av naturliga skäl kan alla riskfaktorer inte förutses eller beskrivas i detalj. Därför måste varje investera regöra en samlad bedömning som även innefattar informationen i resten av rapporten samt en allmän omvärldsbedömning. Riskerna och osäkerhetsfaktorerna nedan kan ha en väsentlig negativ effekt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. De kan också orsaka en värdeminskning i Bolagets aktier, vilket kan leda till att investerare förlorar hela eller delar av sitt investerade kapital. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Bolaget kan också ha en motsvarande negativ effekt.

Covid-19-pandemin

Covid-19 påverkar Bolaget på en rad direkta och indirekta sätt. Överlag är både de direkta och indirekta riskerna svåra att förutse och överblicka. Standing Teams påverkas direkt av pandemin när kunder i andra geografier drabbas av effekterna ekonomiska svårigheter (t.ex. genom intäktsbortfall som en konsekvens av sjunkande efterfrågan). Venture Buildern, som är framförallt exponerad mot Vietnam och dess inhemska efterfrågan, upplever störst direkt effekt under de perioder då lokala delar av Vietnam genomgår s.k. "lockdowns" när mobilitet begränsas avsevärt.

Bolagets värdeutveckling

Bolagets värde är i all väsentlighet beroende av utvecklingen på de investeringar som Bolaget gör, utvecklingen av Bolagets Standing Teams samt resultatet av Bolagets hantering av likvida medel. Det finns risk för att Bolagets tillgångar inte ökar i värde, eller att värdet inte förblir intakt, vilket innebär att det finns en risk för att investerat kapital inte kan återfås i samband med en likvidation av Bolaget. Det bör understrykas att Bolaget nästan uteslutande kommer att investera i investeringsobjekt som i första hand riktas mot investerare som är särskilt insatta i riskkapitalbranschen och att dessa i vissa fall kan ha en riskbild som skiljer sig från de värdepappersfonder som privatpersoner vanligtvis investerar i, exempelvis genom att de underliggande investeringsobjekten är färre och att det därmed är en mer begränsad riskspridning. Det finns en risk att Bolaget misslyckas med att återfå det investerade kapitalet i investeringsobjektet, vilket kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Marknad

Bolaget, har för avsikt att etablera nya dotterbolag inom sin Venture Building-verksamhet. Dessa investeringsobjekt kan i vissa fall vara starkt beroende av att de marknader som de är verksamma på utvecklas positivt. Skulle dessa marknader utvecklas på ett sätt som är negativt för Bolaget finns det en risk att värdet på enskilda investeringar sjunker, vilket kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Likviditetsrisk

Det finns en risk att Bolaget inte kommer kunna möta kortfristiga betalningsåtaganden till följd av likviditetsbrist. Likviditetsbrist skulle kunna uppstå om exempelvis en eller flera av Bolagets kunder inte betalar sina fakturor till Fram^ i tid eller att en eller flera av Bolagets kunder plötsligt avslutar

sina långsiktiga serviceavtal med Fram^. Likviditetsbrist skulle också kunna uppstå i ett eller flera av Bolagets dotterbolag inom ramen för Venture Building-verksamheten. Misslyckas Bolaget eller dess dotterbolag med att möta kortfristiga betalningsåtaganden kan det resultera i en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Kreditrisk

Kreditrisk definieras som risken att Bolagets motparter inte kan uppfylla sina finansiella åtaganden gentemot Bolaget. Om så sker finns det en risk att Bolaget misslyckas fullgöra sina egna åtaganden, såsom framtida betalningar. Detta medför en konkret kreditrisk för det fall motparterna får problem att fullfölja sina åtaganden gentemot Bolaget, vilket kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Skatterisker

Bolagets verksamhet samt transaktioner mellan koncernföretagen, bedrivs i enlighet med Bolagets tolkning av skattelagar. Det finns en risk för att Bolagets tolkning av tillämpliga lagar, bestämmelser eller av berörda myndigheters tolkning av dessa eller av administrativ praxis är felaktig, vilket kan inverka negativt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Beroende av nyckelpersoner

De flesta av de kundteam som Bolaget bygger inom sin IT-utvecklingsverksamhet är beroende av IT-ingenjörerna i det specifika teamet. Bolaget är även beroende av en handfull nyckelpersoner i varje givet dotterbolag inom Venture Building. Om nyckelpersoner lämnar eller inte kan anställas i Bolaget på ett tillfredsställande sätt, kan detta i sin tur inverka negativt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Risk relaterad till ledande befattningshavares bosättning

Då delar av styrelsen och den verkställande direktören är bosatta utom EES så har Bolaget fått dispens från Bolagsverket avseende kraven på styrelsens och den verkställande direktörens bosättning. En ändring i detta kan få en negativ påverkan på Bolaget.

Klientrisk

Bolagets kundrelationer är långsiktiga och genererar stabila återkommande månatliga kassaflöden. Det är vanligt förekommande att bolag i tidiga faser, likt de verksamheter som Bolaget investerar i inom ramen för sitt affärsområde har en högre koncentration till en eller ett par viktiga klienter.

Klientrisken kan i sådana sammanhang anses vara förhöjd. Det finns en risk att en kund av någon anledning väljer att avsluta avtal med Bolaget, vilket kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Förmåga att hantera tillväxt

I takt med att organisationen växer behöver effektiva planerings- och ledningsprocesser utvecklas. Denna risk är ännu högre i de tidiga verksamheter som Bolaget investerar inom ramen för sitt affärsområde Venture Building. Det finns en risk att Bolaget misslyckas med att hantera en snabb tillväxttakt, vilket kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Valutarisker

Majoriteten av Bolagets intäkter faktureras i USD, medan större delen av kostnadsbasen är i Vietnamesiska Dong (VND). Den Vietnamesiska Dongen är peggad mot en valutakorg där USD är dominerande. Om valutaförhållandet USD/VND utvecklas åt ett ogynnsamt håll för Bolaget (det vill säga en förstärkning av VND gentemot USD) kan det ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Konjunkturutveckling

Externa faktorer såsom tillgång och efterfrågan samt låg- och högkonjunkturer kan ha inverkan på rörelsekostnader, försäljningspriser och aktievärdering. Det finns en risk att Bolagets framtida intäkter och aktievärdering kan bli påverkade av dessa faktorer, vilka står utanför Bolagets kontroll, vilket kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Konkurrens

Det råder konkurrens på marknaden för IT-tjänster som riktar sig till olika företag samtidigt som konkurrensbilden ständigt förändras på marknaderna där Bolaget är verksamt. Utöver detta tillkommer risken att Bolaget kan ha missbedömt konkurrensen på en eller flera marknader som det blir aktiv på inom ramen för nya verksamheter inom affärsområdet Venture Building. En försvårad konkurrenssituation skulle kunna göra att Bolaget inte uppnår tillväxtmål på grund av bland annat prispress eller minskad orderingång vilket kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Risk vid etablering av nya dotterbolag

Inom ramen för affärsområdet Venture Building agerar Bolaget tidigt investerare och inkubator i nystartade dotterbolag med mindre etablerade affärsmodeller. Detta medför en risk att affärsmodellerna inte får den respons Bolaget förväntat sig i den/de utvalda marknaderna. I ett sådant fall föreligger risk att fortlevnaden för det specifika

dotterbolaget äventyras, vilket kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Politiska risker

Bolagets verksamhet leds och samordnas i Vietnam, genom det Vietnamesiska dotterbolaget Fram Ltd. Risker kan uppkomma genom förändringar i lagstiftning, beskattningar, tullar och avgifter, växelkurser och andra villkor som gäller för bolag verksamma på internationella marknader. Även myndighetsbeslut kan få genomslagskraft på Bolagets verksamhet. Bolaget kommer även att påverkas av faktorer förknippade med det politiska och ekonomiska klimatet i de länder de bedriver sin verksamhet, primärt Vietnam, vilka kan ha negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Twister

Det finns en risk att Bolaget i framtiden involveras i domstolsprocesser och/eller skiljeförfaranden. Den här typen av rättsliga processer kan vara tids- och kostnadskrävande och det finns en risk för att de inte kan lösas på ett för Bolaget fördelaktigt sätt. Det finns även en risk för att Bolaget vid förlust i rättsliga processer tvingas ersätta motparten för processkostnader vilket kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Risk med affärsmodellen

Bolaget har en affärsmodell som bygger på samarbete med externa aktörer och affärspartners. I händelse av förseningar i marknads lanseringen, eller om marknadsacceptansen blir lägre än förväntat, finns det en risk för negativa effekter på Bolagets eller Bolagets dotterbolags verksamhet, finansiella ställning och resultat. Eftersom många av de affärsmodeller som utvecklas inom ramen för affärsområdet Venture Building är relativt nya och obeprövade på de marknader som adresseras föreligger en förhöjd risk i dessa affärsmodellers marknadsacceptans under de tidiga faserna av verksamhetens utveckling.

Förvärv och försäljning av ventures

Bolagets verksamhet innebär att potentiella förvärv och försäljningar utvärderas löpande. Det kan inte uteslutas att Bolaget misslyckas med att finna lämpliga förvärvsobjekt framgent eller med att erhålla erforderlig finansiering för framtida förvärvsobjekt på acceptabla villkor. Det kan inte heller uteslutas att Bolaget misslyckas med att avyttra Ventures framgent eller, om avyttringar genomförs, med att erhålla en förmånlig köpeskilling. Ovanstående faktorer kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Kommentarer till finansiella rapporter

RESULTATRÄKNINGEN

Intäkterna för tredje kvartalet uppgick till 10 082 TSEK och nettoomsättningen till 9 920 TSEK. Omsättningen i Venture Building var 6 057 TSEK, vilket motsvarar 61% av total omsättning. Inom Standing Teams uppgick omsättningen till 3 863 TSEK. Övriga rörelseintäkter uppgick till 162 TSEK och majoriteten av dessa uppstod i moderbolaget i Sverige.

Rörelseresultatet för tredje kvartalet var -5 080 TSEK. Personalkostnader om -6 708 TSEK står för knappt hälften (44%) av rörelsekostnaderna. Detta motsvarar en minskning om 367 TSEK jämfört med andra kvartalet och Fram[^] uppskattar att personalkostnaderna kommer att ligga på ungefär denna nivå under resten av året, med undantag för rekrytering av nya IT-utvecklare inom Standing Teams.

Efter personalkostnader var råvaror och förnödenheter den näst största kostnadsposten. Under tredje kvartalet uppgick dessa kostnader till -4 327 TSEK, vilket motsvarade en ökning om +52% jämfört med föregående kvartal eller +86% jämfört med motsvarande kvartal 2019. Ökningen är främst ett resultat av omsättningsökningen inom EveHR och Wowmelo samt fortsatt underliggande tillväxt i Carmudi. Dessa tre bolag köper in råvaror och förnödenheter i form av bilar (Carmudi), digitala "vouchers" (EveHR) och diverse andra konsumtionsvaror och tjänster från partners/merchants (Wowmelo). Övriga externa kostnader uppgick till -2 594 TSEK, vilket är något lägre än genomsnittet under årets två första kvartal. Avskrivningar och nedskrivningar uppgick till -722 TSEK.

Ränteintäkterna för perioden var 126 TSEK och härstammar främst från placeringar i korta räntebärande VND-tillgångar (s.k. term deposits). Inga övriga finansiella poster rapporterades och resultatet före skatt var -4 954 TSEK.

BALANSRÄKNINGEN

Tillgångarna per 30 september uppgick till ca. 51,2 MSEK, varav majoriteten består i kassa och bank. Bolaget har placerat sin kassa i vietnamesiska dong, amerikanska dollar, euro och svenska kronor. Den absoluta majoriteten av kassan hålls i VND, då dessa placeringar genererar högsta ränteavkastning samtidigt som det bäst matchar de framtida operationella kassaflödena, vilka främst sker i vietnamesiska dong.

Anläggningstillgångarna uppgick till 6 643 TSEK. Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter är den största posten (5 436 TSEK), vilken uppstod efter sammanslagningen av Carmudi och Otos.

Färdiga varor och handelsvaror minskade från 422 TSEK per sista juni 2020, till 96 TSEK per slutet av september i år. Den främsta anledningen till minskningen var att Carmudi inte hade några osålda bilar i lager per kvartalets slut. Utöver Carmudis handelsvaror, höll även EveHR elektroniska vouchers till ett totalt värde om 19 TSEK i lager per kvartalets slut.

Kortfristiga fordringar ökade till 2 118 TSEK (från 1 110 TSEK). Ökningen hör främst från Venture Building där intäktsökningarna i EveHR och Wowmelo resulterade i ökade kortfristiga fordringar. Utöver dessa två ventures, som tillsammans står för knappt hälften av ökningen (399 TSEK) ökade fordringarna i Carmudi (som per sista september hade kundfordringar om 775 TSEK).

Övriga kortfristiga fordringar ökade med 2 332 TSEK och uppgick till 5 258 TSEK. Likt föregående kvartal beror denna ökning på en växande lånebok hos DragonLend. Under kvartalet växte låneboken med drygt 2,4 MSEK till 3,5 MSEK, vilket i balansräkningen bokas som en övrig fordran. Dessa fordringar har löptider om främst 3-6 månader med en årlig ränta om ca. 25%.

Eget kapital uppgick till ca. 44,7 MSEK där förändringen jämfört med föregående kvartal kan härledas till periodens resultat.

Skulderna per 30 september uppgick till ca. 6,5 MSEK, vilket är en ökning om knappt 1,5 MSEK jämfört med föregående rapporteringsperiod. Ökningen av övriga skulder är likt ökningen av övriga fordringar en direkt funktion av DragonLends växande lånebok. Under tredje kvartalet reste DragonLend externt kapital om ca. 1,5 MSEK i form av kreditinvesteringar från diverse mindre privata investerare.

AKTIEKAPITAL

Resultatet för årets tre första kvartal uppgick till -16 678 TSEK och omräkningsdifferensen för samma period uppgick till -1 229 TSEK. Detta tillsammans med en ingående balans om 62,6 MSEK resulterade i ett utgående eget kapital om 44,7 MSEK.

KASSAFLÖDET

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet uppgick till -4 232 TSEK. Totalt sett ökade de kortfristiga fordringarna med 1 008 TSEK och övriga fordringar med 2 403 TSEK. De kortfristiga skulderna ökade med 1 383 TSEK, vilket tillsammans med mindre förändringar i varulager och leverantörsskulder resulterade i att kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -5 855 TSEK. Investeringar uppgick till -16 TSEK vilket gav ett totalt kassaflöde för perioden om -5 871 TSEK.

Finansiella rapporter

RESULTATRÄKNING

TSEK	Not	Q3		ΣQ1-Q3	
		2020	2019	2020	2019
Nettoomsättning		9 920	7 720	25 740	19 862
Övriga rörelseintäkter	5	162	3 147	3 616	5 784
Summa intäkter		10 082	10 866	29 356	25 645
Övriga externa kostnader		-2 594	-2 372	-8 717	-6 341
Råvaror och förnödenheter		-4 327	-2 332	-9 989	-3 886
Personalkostnader		-6 708	-8 576	-22 966	-22 780
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-722	-585	-2 214	-1 700
Övriga rörelsekostnader	5	-810	-15	-2 658	-1 609
Rörelseresultat		-5 080	-3 013	-17 189	-10 671
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		126	191	512	512
Räntekostnader och liknande resultatposter		0	0	-2	0
Resultat före skatt		-4 954	-2 822	-16 678	-10 159
Skatt		0	0	0	-11
Periodens resultat		-4 954	-2 822	-16 678	-10 170

BALANSRÄKNING

TSEK	Not	30-Sep-20	30-Sep-19	30-Jun-20	31-Dec-19
TILLGÅNGAR					
<u>Immateriella anläggningstillgångar</u>					
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten		793	656	883	978
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter		5 436	7 431	5 944	7 040
Goodwill		117	171	131	158
<u>Materiella anläggningstillgångar</u>					
Inventarier, verktyg och installationer		193	191	203	237
<u>Finansiella anläggningstillgångar</u>					
Andra långfristiga fordringar		104	296	186	408
Summa anläggningstillgångar		6 643	8 746	7 347	8 821
<u>Omsättningstillgångar</u>					
Färdiga varor och handelsvaror		96	159	422	619
<u>Kortfristiga fordringar</u>					
Kundfordringar		2 118	2 243	1 110	1 871
Övriga fordringar	6	5 258	1 475	2 927	1 527
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		151	467	79	382
Kassa och bank		36 940	62 542	43 869	54 485
Summa omsättningstillgångar		44 563	66 886	48 407	58 884
SUMMA TILLGÅNGAR		51 205	75 633	55 754	67 705
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
<u>Eget kapital</u>					
Aktiekapital		1 204	1 204	1 204	1 204
Övrigt tillskjutet kapital		60 205	79 213	61 259	76 351
Periodens resultat		-16 678	-10 355	-11 725	-14 916
Summa eget kapital, koncern		44 731	70 062	50 738	62 638
<u>Långfristiga skulder</u>					
Övriga skulder	7	33	443	34	34
Summa långfristiga skulder		33	443	34	34
<u>Kortfristiga skulder</u>					
Leverantörsskulder		299	146	222	213
Aktuella skatteskulder		2	1	9	24
Övriga skulder	8	4 904	3 838	3 737	3 676
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		1 236	1 143	1 014	1 120
Summa kortfristiga skulder		6 442	5 128	4 981	5 033
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		51 205	75 633	55 754	67 705

FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

TSEK	Q3		ΣQ1-Q3	
	2020	2019	2020	2019
Ingående eget kapital	50 738	72 231	62 638	41 977
Omräkningsdifferens	-1 054	256	-1 229	-334
Periodens resultat	-4 954	-2 426	-16 678	-10 355
Nyemission				38 773
Utgående eget kapital	44 731	70 061	44 731	70 061

KASSAFLÖDE

TSEK	Q3		ΣQ1-Q3	
	2020	2019	2020	2019
<u>Den löpande verksamheten</u>				
Resultat efter finansiella poster	-4 954	-2 426	-16 678	-10 344
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m.	722	633	2 214	1 840
Betald skatt		0		-80
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-4 232	-1 793	-14 465	-8 584
<u>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</u>				
Förändring i varulager	327	29	523	-159
Förändring kundfordringar	-1 008	29	-246	-1 035
Förändring av kortfristiga fordringar	-2 403	-33	-3 500	773
Förändring leverantörsskulder	78	-19	86	-384
Förändring av kortfristiga skulder	1 383	829	1 323	1 649
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 855	-957	-16 278	-7 741
<u>Investeringsverksamheten</u>				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	0	0	0	0
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-16	0	-35	-2
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	0	-31	0	-70
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-16	-31	-35	-73
<u>Finansieringsverksamheten</u>				
Nyemission	0	0	0	38 773
Emissionskostnader	0	0	0	443
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	0	0	31 403
Periodens kassaflöde	-5 871	-988	-16 313	31 403
Likvida medel vid periodens början	43 869	63 283	54 485	31 481
Kursdifferens i likvida medel	-1 057	248	-1 231	-342
Likvida medel vid periodens slut	36 941	62 542	36 941	62 542

Tilläggsupplysningar

NOT 1 FÖRETAGSINFORMATION

Fram Skandinavien AB (publ) med organisationsnummer 556760-2692 samt dess dotterbolag benämns i denna rapport som Fram^ eller Bolaget.

Bolagets address:

Hälsingegatan 49, 4tr

113 31 Stockholm, Sverige

Web: corporate.wearefram.com

NOT 2 REDOVISNINGSPRINCIPER

Kvartalsrapporten för perioden 1 juli – 30 september 2020 har upprättats med tillämpning av årsredovisningslagen (1995:1554) och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3), om inte något annat anges. Redovisningsprinciperna är inte förändrade jämfört med föregående period.

NOT 3 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Under kvartalet genomfördes transaktioner till ett belopp om ca. 200 TSEK med närstående bolag. Christopher Beselin, styrelseordförande är ägare av Endurance Capital, Pangara och Norsel Industries. Back on Track ägs av Christopher Beselins far. Transaktionerna skedde till marknadsvillkor och majoriteten av dessa transaktionerna var kostnader för Fram^.

Under kvartalet lånade ledande befattningshavare som Max Bergman Niklas Berglund, Sophie Jewsbury samt Christopher Beselins företag Norsel Industries ut ca. 450 TSEK till Fram^s dotterbolag DragonLend till samma (eller sämre) villkor som DragonLend erbjuder andra långgivare i marknaden.

NOT 4 GRANSKNING AV DELÅRSRAPPORTEN

Denna delårsrapport har inte granskats av bolagets revisorer.

NOT 5 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER OCH ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER

Övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader består i huvudsak av realiserade vinster och förluster som uppstår p.g.a valutafluktuationer kopplat till att Bolaget har den stora merparten av sin kassa i annan valuta än SEK.

NOT 6 ÖVRIGA FORDRINGAR

Övriga fordringar består främst av fordringar kopplade till DragonLends utlåning. Dessutom tillkommer exempelvis av förskott till leverantörer och skattefordran (främst i moderbolaget) och momsfordringar.

NOT 7 ÖVRIGA LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR

Övriga skulder (långfristiga) avser en lagstadgad avsättning till anställda för att arbetslöshetsersättning.

NOT 8 ÖVRIGA SKULDER

Övriga skulder (kortfristiga) avser exempelvis kreditinvesteringar i DragonLend från externa investerare, förskottsbetalningar från kunder, skulder till fackförbund, pensionsavsättningar, lagstadgade bonusar och sociala avgifter.

Övrig information

Finansiell kalender:

Delårsrapport oktober – december 2020

5 februari 2021

Denna rapport, liksom ytterligare information, finns tillgänglig på Fram^s hemsida: investors.wearefram.com

Denna information är sådan som Fram Skandinavien AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 3 november 2020 kl. 08:00 CET.

För övrig information kontakta:

Niklas Berglund, CFO & Head of Investor Relations

Tel: +46 72 509 31 17

E-post: niklas.berglund@wearefram.com

Certified Advisor

Mangold Fondkommission, 08-503 015 50, ca@mangold.se är bolagets Certified Advisor.

Stockholm den 3 November 2020

Rapporten intygas:



VD, Max Bergman