

fram[^]

Delårsrapport 2020 – Q2

1 april – 30 juni

Fram Skandinavien AB (publ)

556760-2692



April - Juni 2020

KOMMENTARER TILL UTVECKLINGEN UNDER ANDRA KVARTALET 2020

Gruppens intäkter för det andra kvartalet uppgick till 8 626 TSEK (motsvarande en tillväxt om +5% jämfört med samma period föregående år), varav nettoomsättningen uppgick till 7 603 TSEK och övriga rörelseintäkter till 1 022 TSEK. Nettoomsättningen ökade med +17% jämfört med det andra kvartalet 2019.

Konsekvenserna av Vietnams och omvärldens restriktioner för att begränsa spridningen av Covid-19 har haft en tydlig påverkan på intäkter och resultat under andra kvartalet. Under framförallt april, men även till viss del under maj, var stora delar av Vietnam nedstängt med omfattande restriktioner, vilket påverkade Fram[^] och dess ventures negativt. Även Standing Teams påverkades till betydande utsträckning av den negativa utvecklingen i omvärlden - framförallt verksamhetens europeiska kunder fick problem under mars-maj. En liknande effekt kunde även märkas i inledande nykund-dialoger som plötsligt pausades. Även om spridningen av viruset och dess effekter på den lokala ekonomin varit något mildare i Vietnam än i övriga världen, har Covid-19 medfört en ökad allmän försiktighet, vilket i sin tur lett till att lokal efterfrågan påverkats negativt. Många företag har återgått till normal verksamhet och trenden i Vietnam är allt mer positiv, även om internationella reserestriktioner kvarstår.

Ledningsgruppen arbetar fortsatt aktivt med att hitta möjliga förvävsobjekt. Under kvartalet genomfördes tre djupare så kallade förvävsgranskningar (eng. due diligence) av vietnamesiska IT-bolag. Dessvärre identifierades under samtliga av dessa granskningsprocesser alltför betydande riskfaktorer hos målbolagen (t.ex. högre kundkoncentration än förväntat), varför ledningsgruppen valde att avbryta dessa processer och istället fokusera på andra mer robusta förvävsobjekt. Totalt under kvartalet har Bolaget utvärderat ca. 30 möjliga förvävsobjekt.

I ett antal av portföljbolagen har arbetet med att resa externt kapital fortlöpt under kvartalet. För tillfället förs dialoger med möjliga investerare för ett antal av Venture Builders portföljbolag. Under kvartalet presenterade externa investerare indikativa bud om att förvärva andelar i två av portföljens bolag, men investeringskommittén ansåg emellertid att erbjudandena inte var tillräckligt attraktiva för Fram[^]s aktieägare och avböjde därför buden. Noterbart är att lokala investerare i privata digitala bolag i Sydostasien nu generellt är betydligt mer försiktiga till följd av corona-pandemin, vilket försvårar kapitalanskaffningar på dotterbolagsnivå för tillfället.

Kostnadsbesparingarna som implementerades under slutet av första kvartalet har medfört lägre kostnader. Bolaget fortsätter att arbeta med målsättningen att kontinuerligt förbättra lönsamheten i samtliga dotterbolag inom gruppen.

Per sista juni uppgick kassan till ca. 44 MSEK och Fram[^] avser att framförallt använda dessa likvida medel till eventuella förvärv samt tilläggsinvesteringar i Venture Buildern.

TSEK	Q2		Δ	ΣQ1-Q2		Δ
	2020	2019		2020	2019	
Summa intäkter	8 626	8 195	+5%	19 274	14 779	+30%
Nettoomsättning	7 603	6 499	+17%	15 820	12 142	+30%
EBIT	-6 354	-5 106		-12 109	-10 671	
EBIT-marginal (%) ¹⁾	-74%	-62%		-63%	-72%	
Justerad EBIT	-5 913	n.a		-12 391	n.a	
Justerad EBIT-marginal (%) ¹⁾	-78%	n.a		-78%	n.a	
Periodens resultat	-6 078	-4 916		-11 725	-10 170	
Soliditet (%)	91%	94%				
Eget kapital	50 738	72 231				
Balansomslutning	55 754	77 001				
Resultat per aktie (SEK) ²⁾	-1,7	-1,4				
Antal aktier ²⁾	3 615 078	3 615 078				

¹⁾ EBIT-marginal (%) är beräknad som EBIT / Summa intäkter medan Justerad EBIT-marginal (%) är beräknad som Justerad EBIT / Nettoomsättning. Anledningen till detta är att Justerat EBIT ej tar hänsyn till övriga rörelseintäkter, övriga rörelsekostnader och kostnader av engångskaraktär.

²⁾ Totalt finns det 158 300 teckningsoptioner fördelat på två optionsprogram utestående. En eventuell utspädning från teckningsoptionerna är inte inkluderade i resultat per aktie eller antal aktier.

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

Intäkter & resultat per affärsområde

Intäkterna för andra kvartalet uppgick till 8 626 TSEK (en ökning om +5% jämfört med motsvarande period föregående år) och nettoomsättningen ökade med +17%. Standing Teams påverkades tydligt negativt av corona-pandemin och intäkterna minskade med -18% jämfört med samma period föregående år. Detta främst som en konsekvens av att flera europeiska företag fått problem med sin egen affärsverksamhet på grund av epidemin, varför de tvingats dra ner på sina investeringar inom IT-utveckling. Ett antal kunder tvingades avsluta eller dra ner på sina engagemang med Standing Teams. Effekterna var också tydliga i utländska kunders vilja att ta inköpsbeslut (främst under mars och april, men även under maj). Under slutet av kvartalet såg Standing Teams en ökning i frekvensen av nykundmöten samt inkommande förfrågningar. Anledningen till detta är troligen att en betydande del av den initiala osäkerheten kring pandemins konsekvenser avtagit något.

Omsättningen inom affärsområdet Venture Building ökade med 1,9 MSEK, motsvarande nästintill en fördubbling (+93%) jämfört med motsvarande period 2019.

TSEK	Q2		Δ	ΣQ1-Q2		Δ
	2020	2019		2020	2019	
Summa intäkter	8 626	8 195	+5%	19 274	14 778	+30%
Nettoomsättning	7 603	6 499	+17%	15 820	12 141	+30%
Standing Teams	3 647	4 446	-18%	7 874	9 179	-14%
Venture Building	3 957	2 052	+93%	7 946	2 962	+168%
Övriga rörelseintäkter	1 022	1 696	-40%	3 454	2 637	31%
Standing Teams	766	8	n.m	810	28	n.m
Venture Building	256	4	n.m	265	30	n.m
Group	0	1 684	n.m	2 379	2 579	n.m

Trots rörelseintäkterna minskade jämfört med första kvartalet 2020 lyckades Fram[^] förbättra den justerade lönsamheten under det andra kvartalet. Det justerade rörelseresultatet för kvartalet uppgick till -5 913 TSEK, vilket är en förbättring om ca. 565 TSEK jämfört med föregående kvartal - trots att nettoomsättningen under perioden minskade med 613 TSEK jämfört med föregående kvartal. Den främsta anledningen till den förbättrade lönsamheten är en hårdare kostnadskontroll.

TSEK	Q2				ΣQ1-Q2			
	TOTAL	ST	VB	Group	TOTAL	ST	VB	Group
Nettoomsättning	7 603	3 647	3 957	0	15 820	7 874	7 946	0
Övriga externa kostnader	-2 348	-222	-1 218	-908	-5 303	-1 272	-2 365	-1 665
Råvaror och förnödenheter	-2 847	0	-2 847	0	-5 662	0	-5 662	0
Personalkostnader	-7 596	-3 277	-3 571	-748	-15 754	-6 392	-8 232	-1 130
Avskrivningar och nedskrivningar	-726	-110	-603	-13	-1 492	-253	-1 212	-27
Justerad EBIT	-5 913	38	-4 282	-1 669	-12 391	-43	-9 526	-2 822
<i>Justerad EBIT-marginal (%)</i>	<i>-78%</i>	<i>1%</i>	<i>-108%</i>	<i>n.a</i>	<i>-78%</i>	<i>-1%</i>	<i>-120%</i>	<i>n.a</i>
Övriga rörelseintäkter	1 022	766	256	0	3 454	810	265	2 379
Övriga rörelsekostnader	-1 164	2	-52	-1 114	-1 847	-431	-302	-1 114
Kostnader av engångskaraktär	-299	-38	-261	0	-1 325	-560	-504	-261
EBIT	-6 354	770	-4 339	-2 784	-12 109	-223	-10 067	-1 819
<i>EBIT-marginal (%)¹⁾</i>	<i>-84%</i>	<i>21%</i>	<i>-110%</i>	<i>n.a</i>	<i>-77%</i>	<i>-3%</i>	<i>-127%</i>	<i>n.a</i>

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

VB = Venture Building

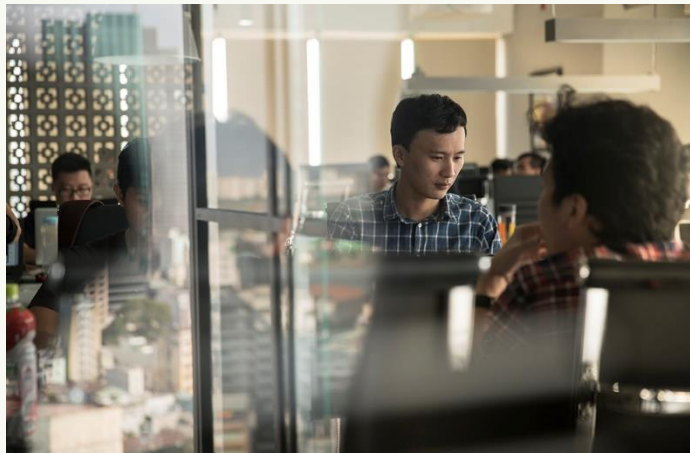
ST= Standing Teams

Group = Koncerngemensamma kostnader

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

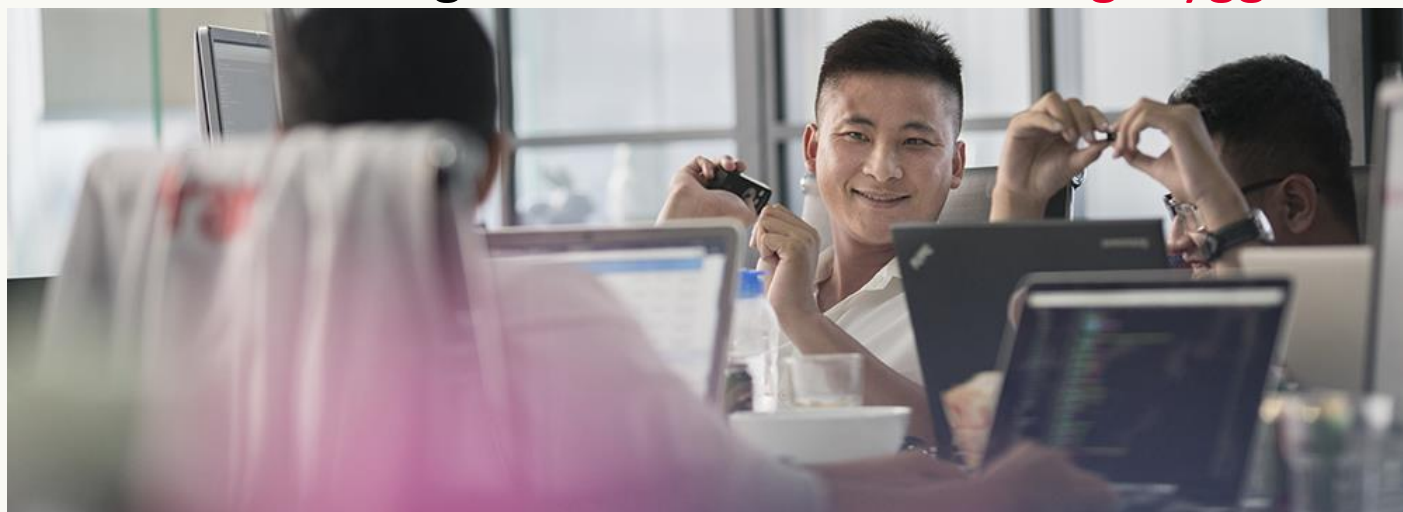
Fram[^] grundades med en fundamental övertygelse om att topptalanger inom IT-utveckling finns över hela världen.

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 model 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 uppvisas 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



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).



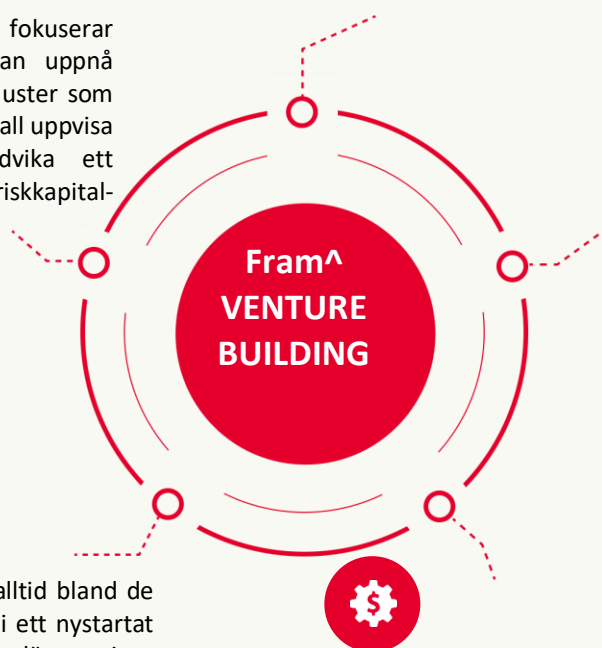
Möjlighet att uppvisa lönsamhet inom 24 månader

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.



God skalbarhet

Fram^ föredrar att investera i affärsmodeller som skalar och växer försäljningen disproportionsellt 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 verksamma 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 intäktström för Nordic Coder 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 annonsavgifter och kommission på bilauktioner online samt kringtjänster såsom finansiering och försäkring. Ett relevant svenskt jämförelsebolag är "kvd.se" och internationellt är "Auto Scout 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. 700 000 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 perioden

2020 Q1

16 mars

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

31 mars

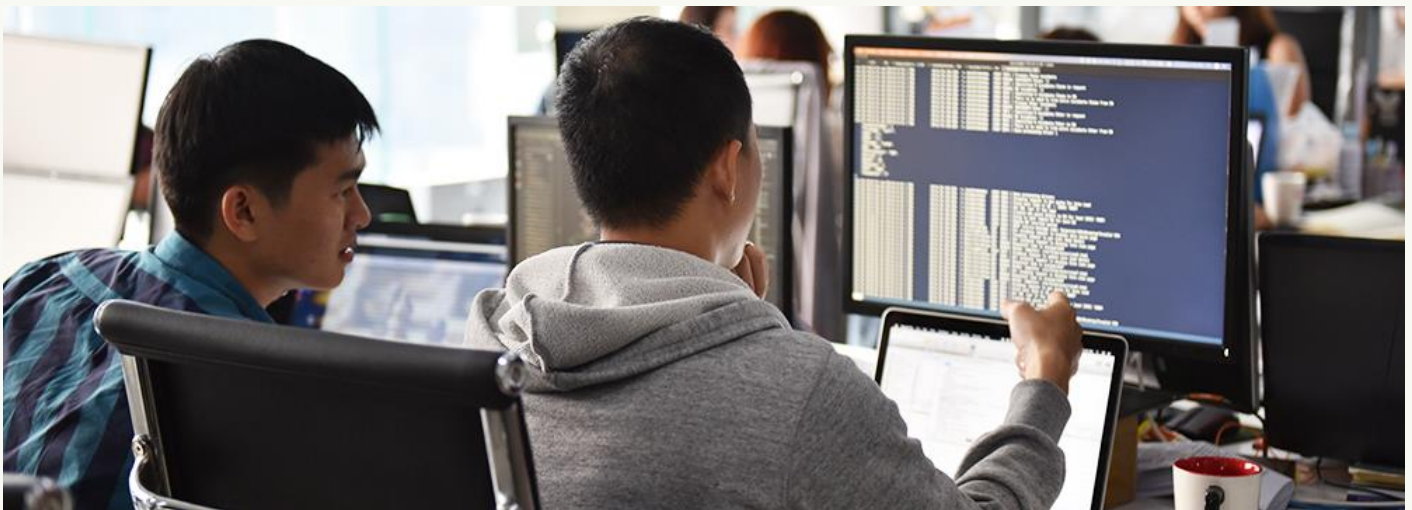
Fram^ implementerar besparingsprogram med anledning av Covid-19-epidemin och tar bort intäktsesimat för helåret 2020. Mer information finns att tillgå i koncern- och årsredovisningen.

2020 Q2

Inga väsentliga händelser rapporteras under det andra kvartalet

HÄNDELSER EFTER PERIODENS SLUT

Inga väsentliga händelser att rapportera efter periodens slut



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 investerare göra 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 från pandemin (t.ex. genom intäktsbortfall som en konsekvens av sjunkande efterfrågan). Venture Buildern, som är framförallt är exponerad mot Vietnam och dess inhemska efterfrågan upplever störst direkt effekt under de perioder då lokala delar av Vietnam genomgår s.k. "lockdowns".

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 riktar sig 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 tillfredställande 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, liksom 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.

Tvister

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 otestade på de marknader som adresseras föreligger en förhöjd risk i dessa affärsmodellens 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 andra kvartalet uppgick till 8 626 TSEK och nettoomsättningen till 7 603 TSEK. Fördelningen mellan de två affärsområdena var relativt jämn och för första gången genererade Venture Builder högre omsättning än Standing Teams (52% från Venture Builder och 48% från Standing Teams). Under kvartalet rapporterades drygt 1 MSEK i övriga rörelseintäkter. Utöver valutakursvinster så skrev bolaget av diverse skulder (framförallt i form av depositioner från kunder inom Standing Teams) som rapporterades som en övrig rörelseintäkt. Övriga rörelseintäkter till följd av skuldavskrivning uppkom främst i Standing Teams som rapporterade 766 TSEK i övriga rörelseintäkter (i form av kunddepositioner som använts för att kvitta mot kundfordringar).

Rörelseresultatet för andra kvartalet var -6 354 TSEK där personalkostnader om -7 075 TSEK var den främsta kostnadsdrivaren. Personalkostnaderna motsvarar knappt hälften av de totala rörelsekostnaderna. Den näst största kostnadsposten är övriga externa kostnader som motsvarar 21% av de totala rörelsekostnaderna eller -3 168 TSEK. Ca. 9% av dessa rörelsekostnader (-299 TSEK) uppkom som ett resultat av att osäkra kundfordringar har skrivits ner.

Kostnaden för råvaror och förnödenheter uppgick till 19% av de totala rörelsekostnaderna och ökade med +1% jämfört med årets första kvartal. Totalt uppgick kostnaden till -2 847 TSEK och ca. 81% av detta kommer från Carmudi där det bedrivs försäljning av bilar. Den resterande femtedelen kommer från övriga ventures. Avskrivningarna, som främst kommer från Carmudi och de immateriella tillgångarna, uppgick till -726 TSEK under kvartalet och valutarelaterade kostnader var -1 164 TSEK.

Ränteintäkterna för perioden var 272 TSEK och härstammar främst från placeringar i korta räntebärande VND-tillgångar (s.k. term deposits). Under kvartalet beslutade Fram[^] att placera en större andel av kassan i VND-deposits eftersom avkastningen är avsevärt högre än i motsvarande SEK- och USD-deposits, samt att merparten av gruppens kostnader är i de vietnamesiska dotterbolagen i lokal valuta. Övriga finansiella poster uppgick efter justeringar till 4 TSEK, vilket resulterade i att periodens resultat var -6 078 TSEK.

BALANSRÄKNINGEN

Tillgångarna per 30 juni uppgick till ca. 55,8 MSEK, varav majoriteten är kassa och bank. Under corona-pandemin har den amerikanska centralbanken *Federal Reserve* valt att sänka räntorna i hopp om att stimulera konsumtion och stärka

ekonomin. Den lägre avkastningen på USD-placeringar samt det faktum att vietnamesiska banker erbjuder en avsevärt högre ränta på placeringar och att majoriteten av kostnadsbasen är i VND har motiverat att allokera en större andel av kassan till VND.

Anläggningstillgångarna minskade under kvartalet med 726 TSEK (i linje med avskrivningarna) och uppgick totalt till 7 347 TSEK.

Per balansdagen hade gruppen ca. 422 TSEK i varulager och majoriteten av dessa i Carmudi.

Under andra kvartalet minskade kundfordringarna med drygt -60% och uppgick till 1,1 MSEK. Nedskrivning av kundfordringar om ca. -300 TSEK samt förbättrade processer ligger bakom minskningen av kundfordringarna om ca. -1,7 MSEK under kvartalet. DragonLend (som hjälper vietnamesiska små- och medelstora företag med olika finansieringslösningar) gav under kvartalet ut lån i egen bok om ca. 100 TUSD, motsvarande ca. 950 TSEK. Detta har genomförts i partnerskap med lokala banker. Utlåningen har i balansräkningen bokats under Övriga fordringar och ökningen om 831 TSEK drivs främst av denna utlåning. De övriga fordringarna består främst i momsfordran samt depositioner.

Eget kapital uppgick till ca 50,8 MSEK där förändringen jämfört med föregående kvartal kan härledas från periodens resultat.

Skulderna per 30 juni uppgick till ca. 5 MSEK, vilket är en minskning om knappt -1,23 MSEK jämfört med föregående rapporteringsperiod. Minskningarna drivs delvis av avskrivningar av skulder som under perioden uppgick till ca. -350 TSEK.

AKTIEKAPITAL

Resultatet för årets första två kvartal uppgår till -11 725 TSEK och omräkningsdifferensen för året har uppgått till -175 TSEK. Detta tillsammans med en ingående balans om 62,6 MSEK resulterar i ett utgående eget kapital om 50,7 MSEK. Soliditeten uppgick till 91%.

KASSAFLÖDET

Kassaflödet för den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet uppgick till -5 352 TSEK. Totalt sett minskade de kortfristiga fordringarna med -508 TSEK samtidigt som kortfristiga skulder minskade med -1 280 TSEK. Sammantaget ger detta en förändring av rörelsekapitalet om -772 TSEK, vilket resulterade i ett kassaflöde för perioden till -6 124 TSEK.

Finansiella rapporter

RESULTATRÄKNING

TSEK	Q2		ΣQ1-Q2	
	2020	2019	2020	2019
Nettoomsättning	7 603	6 499	15 820	12 142
Övriga rörelseintäkter ¹⁾	1 022	1 696	3 454	2 637
Summa intäkter	8 626	8 195	19 274	14 779
Övriga externa kostnader	-3 168	-2 324	-6 123	-3 969
Råvaror och förnödenheter	-2 847	-1 340	-5 662	-1 555
Personalkostnader	-7 075	-7 480	-16 258	-14 204
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-726	-563	-1 492	-1 115
Övriga rörelsekostnader ¹⁾	-1 164	-1 595	-1 847	-1 594
Rörelseresultat	-6 354	-5 106	-12 109	-7 658
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	272	191	387	321
Räntekostnader och liknande resultatposter	4	0	-2	0
Resultat före skatt	-6 078	-4 916	-11 725	-7 337
Skatt	0	0	0	-11
Periodens resultat	-6 078	-4 916	-11 725	-7 348

¹⁾ Övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader består i huvudsak av realiserade vinster och förluster som uppstår kopplat till kassa och bank i annan valuta än SEK.

BALANSRÄKNING

TSEK	Jun-20	Mar-20	Dec-19
TILLGÅNGAR			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	883	930	978
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	5 944	6 489	7 040
Goodwill	131	144	158
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier, verktyg och installationer	203	228	237
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andra långfristiga fordringar	186	281	408
Summa anläggningstillgångar	7 347	8 073	8 821
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Färdiga varor och handelsvaror	422	48	619
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	1 110	2 826	1 871
Övriga fordringar ¹⁾	2 927	2 095	1 527
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	79	77	382
Kassa och bank	43 869	51 504	54 485
Summa omsättningstillgångar	48 407	56 550	58 884
SUMMA TILLGÅNGAR	55 754	64 622	67 705
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital	1 204	1 204	1 204
Övrigt tillskjutet kapital	61 259	62 768	76 351
Periodens resultat	-11 725	-5 647	-14 916
Summa eget kapital, koncern	50 738	58 325	62 638
<i>Långfristiga skulder</i>			
Övriga skulder ²⁾	34	36	34
Summa långfristiga skulder	34	36	34
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	222	210	213
Aktuella skatteskulder	9	10	24
Övriga skulder ³⁾	3 737	4 588	3 676
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 014	1 454	1 120
Summa kortfristiga skulder	4 981	6 261	5 033
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	55 754	64 622	67 705

¹⁾ Övriga fordringar består exempelvis av förskott till leverantörer och skattefordran (främst i moderbolaget) och momsfordringar.

²⁾ Övriga skulder (långfristiga) avser en lagstadgad avsättning till anställda för att arbetslöshetsersättning.

³⁾ Övriga skulder (kortfristiga) avser exempelvis förskottbetalningar från kunder, skulder till fackförbund, pensionsavsättningar, lagstadgade bonusar och sociala avgifter.

FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

TSEK	Q2		ΣQ1-Q2	
	2020	2019	2020	2019
Ingående eget kapital	58 325	77 436	62 638	41 977
Omräkningsdifferens	-1 509	14	-175	-590
Periodens resultat	-6 078	-5 219	-11 725	-7 929
Nyemission		0		38 773
Utgående eget kapital	50 738	72 231	50 738	72 231

KASSAFLÖDE

TSEK	Q2		ΣQ1-Q2	
	2020	2019	2020	2019
<i>Den löpande verksamheten</i>				
Resultat efter finansiella poster	-6 078	-5 219	-11 725	-7 918
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m.	726	609	1 492	1 206
Betald skatt		-80		-80
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-5 352	-4 690	-10 233	-6 791
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>				
Förändring i varulager	-375	-68	197	-188
Förändring kundfordringar	1 716	-377	762	-1 064
Förändring av kortfristiga fordringar	-834	-88	-1 097	806
Förändring leverantörsskulder	12	-654	9	-365
Förändring av kortfristiga skulder	-1 292	1 184	-60	820
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-6 124	-4 694	-10 423	-6 783
<i>Investeringsverksamheten</i>				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	0	-5	0	-2
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	0	0	-19	0
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	0	-38	0	-39
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-43	-19	-41
<i>Finansieringsverksamheten</i>				
Nyemission	0	0	0	38 773
Emissionskostnader	0	443	0	443
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	443	0	32 392
Periodens kassaflöde	-6 124	-4 293	-10 442	32 392
Likvida medel vid periodens början	51 505	67 548	54 485	31 481
Kursdifferens i likvida medel	-1 512	28	-174	-590
Likvida medel vid periodens slut	43 869	63 283	43 869	63 283

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 april – 30 juni 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. 290 TSEK med närstående bolag. Under juli lånade Norsel Industries Ltd (ett närstående bolag) ut en summa om 150 TUSD till Fram^s dotterbolag DragonLend till samma villkor som DragonLend erbjuder andra långgivare i marknaden. Christopher Beselin, styrelseordförande är ägare av Endurance Capital, Pangara och Norsel Industries. Back on Track ägs av Christopher Beselins far. Transaktionerna skedde till marknadsvillkor. Majoriteten av transaktionerna gav intäkter till Fram^.

NOT 4 GRANSKNING AV DELÅRSRAPPORTEN

Denna delårsrapport har inte granskats av bolagets revisorer.

Övrig information

Finansiell kalender:

Delårsrapport juli – september 2020

3 november 2020

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 31 juli 2020 kl. 08:00 CEST.

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 och likviditetsgarant.

Stockholm den 31 Juli 2020

Rapporten intygas:

VD, Max Bergman