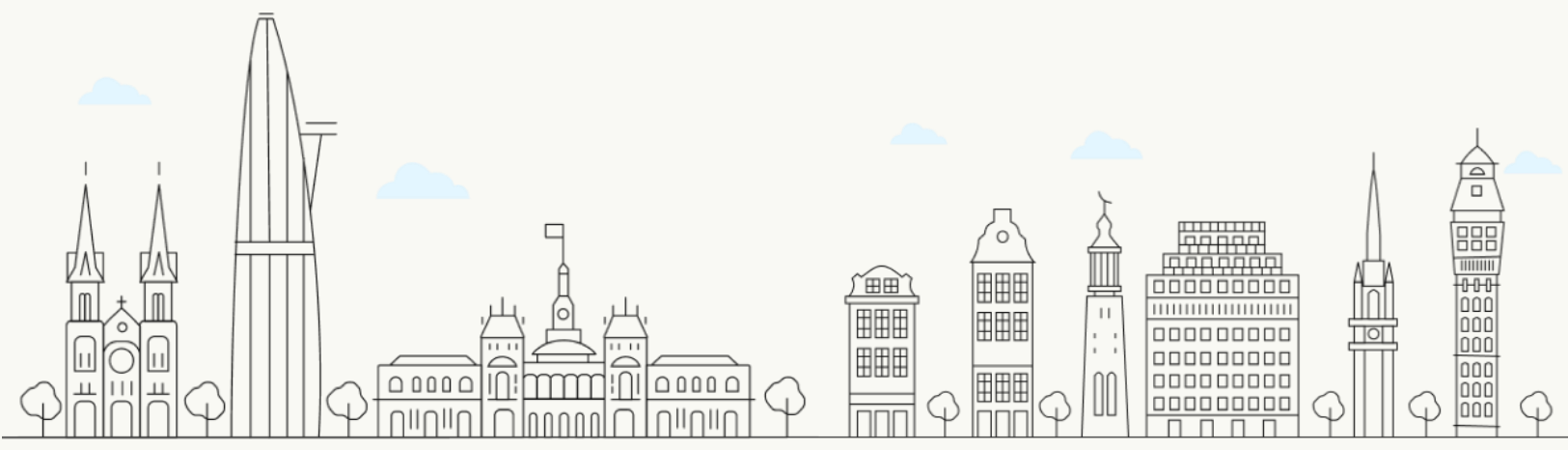


fram[^]

Delårsrapport 2020 – Q1

1 januari – 31 mars
Fram Skandinavien AB (publ)
556760-2692



Januari - Mars 2020

KOMMENTARER TILL UTVECKLINGEN UNDER FÖRSTA KVARTALET 2020

Gruppens intäkter för det första kvartalet uppgick till 10 648 TSEK (motsvarande en tillväxt om +62% jämfört med samma period föregående år), varav nettoomsättningen uppgick till 8 216 TSEK och övriga rörelseintäkter till 2 432 TSEK. Nettoomsättningen ökade med +46% jämfört med första kvartalet 2019.

Under kvartalet drabbades Vietnam av den globala Corona-pandemin, vilket hade en betydande påverkan på kommersiell verksamhet i landet. Sett till totalt antal fall (270 stycken per 30e april 2020) samt avsaknaden av dödsfall, är Vietnam förhållandevis förskonat jämfört med flertalet andra länder i regionen och världen, bl.a. på grund av att landet tidigt införde omfattande restriktioner i termer av skolstängningar, gränsstängningar samt allmän nedstängning av kommersiell aktivitet i mitten av april. Av naturliga skäl har dessa nedstängningar haft direkt och indirekt påverkan på Fram^s gruppens intäkter och resultat. Standing Teams, med flertalet kunder i Europa, påverkades negativt av att ett antal kunder råkat ut för ekonomiska svårigheter som en följd av pandemins inverkan på deras verksamhet. Likaså har affärsområdet Venture Building drabbats negativt av de restriktioner som Vietnam infört vad beträffar skolor och generell ekonomisk aktivitet – t.ex. har skolstängningarna påverkat Lasluz och restriktioner om att det inte är tillåtet att träffas mer än två personer i grupp har påverkat klasser för Nordic Coder.

Mot bakgrund av corona-pandemin beslutade Fram^ under kvartalet att implementera ett kostnadsbesparingsprogram. Programmet innebär bland annat att Buildde stängdes ned och att lanseringen av Bidbidi skjuts upp på obestämd framtid. Vidare belastas resultatet under årets första och andra kvartal negativt av omstruktureringskostnader av engångskaraktär. Programmet kommer att vara implementerat innan slutet av det andra kvartalet och väntas att medföra positiva besparingar om upp till 500 TSEK per månad. Venture Builder-portföljen består efter omstruktureringen av åtta verksamma ventures (varav Dragonlend, Smartbuddy och Wowmelo drivs vidare i form av en sammanslagen fintech-grupp med en gemensam ledningsgrupp).

Även den vietnamesiska nyårsledigheten ("Tet") inföll under första kvartalet. Nyåret inföll i år i slutet av januari och början av februari (en period om totalt cirka tre veckor) och hade, som alltid, en betydande påverkan på generell kommersiell aktivitet i landet då det stora flertalet vietnameser reser ut i landet för att fira högtiden med familj, släkt och vänner.

Jämfört med föregående kvartalet förbättrades resultatet med drygt 1,9 MSEK och uppgick till –5 647 TSEK. Detta delvis tack vare ökande rörelseintäkter då nettoomsättningen under kvartalet påverkades negativt av framförallt coronautbrottet, men även till viss del av Tet.

Fram^ är fortsatt välkapitaliserat och har en kassa om drygt 51 MSEK.

TSEK	Q1		Δ
	2020	2019	
Summa intäkter	10 648	6 584	+62%
Nettoomsättning	8 216	5 643	+46%
EBITDA	-4 989	-2 000	
EBITDA-marginal	-47%	-30%	
EBIT	-5 755	-2 551	
EBIT-marginal	-54%	-39%	
Periodens resultat	-5 647	-2 432	
Soliditet	90%	95%	
Eget kapital	58 325	77 437	
Balansomslutning	64 622	81 302	
Resultat per aktie ¹⁾	-1,6	-0,7	
Antal aktier ¹⁾	3 615 078	3 615 078	

¹⁾ Under 2018 antogs ett incitamentsprogram och totalt tecknades 43 300 teckningsoptioner. En eventuell utspädning från teckningsoptionerna är inte inkluderade i resultat per aktie eller antal aktier.

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.

Intäkter & resultat per affärsområde

Intäkterna för första kvartalet uppgick till 10 648 TSEK (en ökning om +62% jämfört med motsvarande period föregående år) och nettoomsättningen ökade med +46%. Standing Teams påverkades negativt av corona-pandemin och intäkterna minskade med -11% jämfört med samma period föregående år.

Omsättningen inom affärsområdet Venture Building ökade med drygt 3 MSEK, motsvarande +338% jämfört med motsvarande period 2019.

TSEK	Q1		Δ
	2020	2019	
Summa intäkter	10 648	6 583	+62%
Nettoomsättning	8 216	5 643	+46%
Standing Teams	4 227	4 733	-11%
Venture Building	3 989	910	+338%
Övriga rörelseintäkter	2 432	941	159%
Standing Teams	44	19	n.m
Venture Building	9	26	n.m
Group	2 379	895	n.m

Nedan presenteras gruppens rapporterade EBIT samt justerad EBIT (som justerats för engångskostnader). Det justerade EBIT-resultatet tar ej hänsyn till övriga rörelseintäkter eller övriga rörelsekostnader och ger en indikation om affärsområdenas respektive underliggande lönsamhet. Vidare presenteras kostnader av engångskaraktär för att ge Bolagets, och de olika affärsområdenas justerade EBIT-resultat.

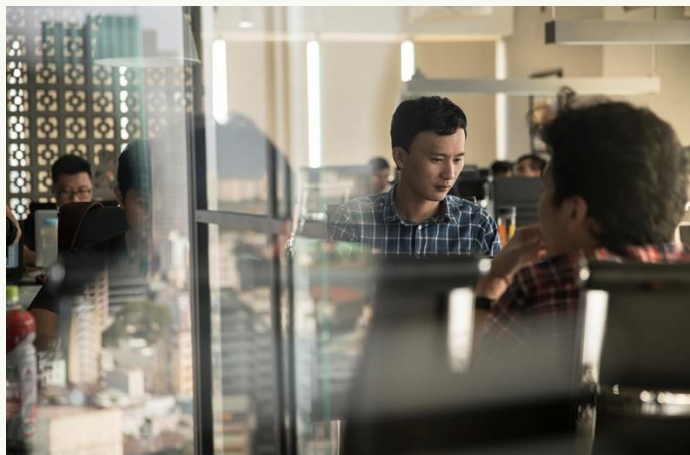
Intäkterna i Standing Teams minskade under kvartalet, samtidigt som kostnaderna ökade något. Kostnadsökningen kan framförallt härledas till den nya Managing Director som tillträdde i december (dennes lönekostnad är för första gången inkluderad under ett fullt kvartal). Under kvartalet ansökte ett av affärsområdets kunder med utestående kundfordran om konkurs och ytterligare en kund befinner sig i betydande ekonomiska svårigheter i samband med rådande omständigheter. Även om Fram^ driver processer för att återvinna båda dessa utestående kundfordringar har Bolaget under kvartalet beslutat att skriva ner båda dessa kundfordringar i enlighet med försiktighetsprincipen, vilket belastar resultatet med ca. 522 TSEK under årets första kvartal. Vidare har besparingsprogrammet medfört omstruktureringskostnader av engångskaraktär om ca. 261 TSEK inom Group och 243 TSEK inom Venture Builder.

TSEK	TOTALT	Per affärsområde		
		Standing Teams	Venture Building	Group
Nettoomsättning	8 216	4 227	3 989	0
Övriga externa kostnader	-2 955	-1 050	-1 147	-757
Råvaror och förnödenheter	-2 816	0	-2 816	0
Personalkostnader	-8 158	-3 115	-4 660	-382
Avskrivningar och nedskrivningar	-766	-143	-609	-13
Justerad EBIT	-6 478	-81	-5 243	-1 153
<i>Justerad EBIT-marginal (%)</i>	<i>-79%</i>	<i>-2%</i>	<i>-131%</i>	<i>n/a</i>
Övriga rörelseintäkter	2 432	44	9	2 379
Övriga rörelsekostnader	-683	-433	-250	0
Justering för kostnader av engångskaraktär	-1 026	-522	-243	-261
EBIT	-5 755	-992	-5 728	965
<i>EBIT-marginal (%)</i>	<i>-70%</i>	<i>-23%</i>	<i>-144%</i>	<i>n/a</i>

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 väl 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 i takt med att denna investeringsmetod blivit alltmer populär har VC-industrin hamnat i ett läge där för mycket pengar jagar efter för få fall av duktiga entreprenörer med starka affärsmodeller. I förlängningen har detta lett till att de få verkligt attraktiva tillväxtbolagen övervärderas (eftersom många VC-fonder ofta vill investera i samma bolag) samtidigt som för många oerfarna och obeprövade entreprenörer med bolag erhåller finansiering. Som

minoritetsinvesterarare har VC-fonderna begränsat inflytande i en situation där ett av deras bolag börjar gådåligt. Det är inte ovanligt för en VC-fond som investerar i tidiga faser att enbart 1 av 10 portföljbolag överlever. Denna låga överlevnadsandel har gjort att VC-aktörerna har blivit tvungna att framförallt investera i affärsmodeller som har potential att bli marknadsledande på mycket stora marknader. Om hela fondens avkastningsmål i slutändan måste räknas hem på en enda överlevande investering, måste varje given investering ha potentialen att bli mycket högt värderad. Därför talas det ofta om att VC-fonderna söker efter "Unicorns" (dvs bolag som har potential att bli värda minst 1 miljard USD). Ett av huvudproblemen med dagens jakt på Unicorns inom VC-industrin 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 månader. Fram^s Venture Builder agerar alltså primärt utanför de affärsmodeller och marknader som är huvudspår för VC-industrins jakt på nästa "Unicorn".

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 varannan 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 deltaga 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 de bästa grundarna 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 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 till 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.



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).



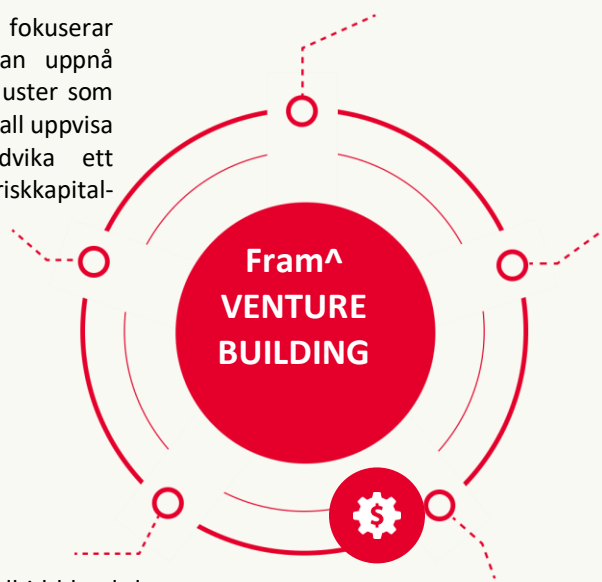
Låg kapitalbindning

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).











Låg teknisk komplexitet

Fram^ agerar framförallt i så kallade "frontier markets" (dvs 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 publicerandet av kvartalsrapporten åtta verksamma ventures.

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

Genomgång av fram^ ventures

SmartBuddy

SmartBuddy är en onlineportal för finans- och försäkringsprodukter i både Vietnam och Sri Lanka. 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. Både Smartbuddy Vietnam och Smartbuddy Sri Lanka drivs av ledning och team i Vietnam för att maximera kostnadssynergier.

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 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 "Optiopay".



Marry är Vietnams ledande bröllopsplattform som förvärvades under Q3 2019. Marry.vn samt dess facebook-sida har ca. 500 000 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 nyligen köptes av Tokopedia) är en relevant peer.

Väsentliga händelser under perioden

2020 Q1

16 mars

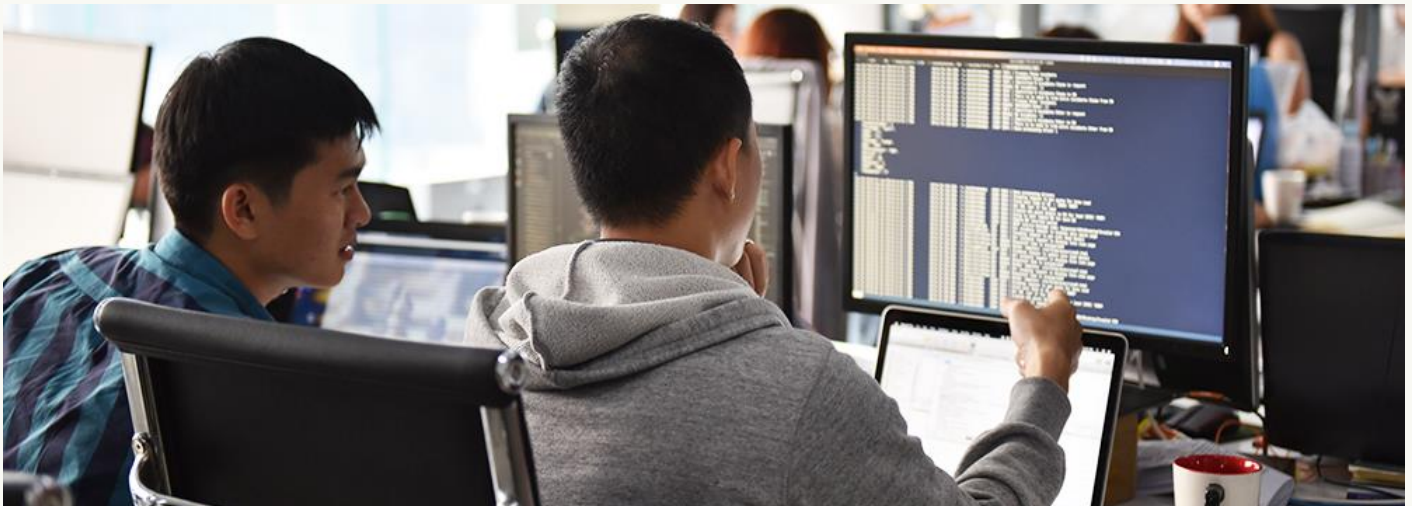
Fram^ annordnar en virtuell kapitalmarknadsdag och presenterar en operationell uppdatering av läget samt besvarar frågor som skickats in till Bolaget.

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.

HÄNDELSER EFTER PERIODENS SLUT

Inga väsentliga händelser att rapportera efter periodens slut



Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Risikfaktorer

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.

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, 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 tidig 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 obeprövade 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 första kvartalet uppgick till 10 648 TSEK och nettoomsättningen till 8 216 TSEK. Fördelningen mellan de två affärsområdena var relativt jämn och Standing Teams stod för 51% (84% under första kvartalet 2019) av intäkterna medan resterande 49% (16%) kom från Venture Buildern. Valutamarknaden har påverkats av det rådande coronautbrottet och som oftast i kristider har flertalet investerare sökt sig mot USD som anses vara en säkrare valuta. En ökad efterfråga på USD har drivit upp USD-kursen jämfört med SEK, vilket resulterat i positiva rörelseintäkter under kvartalet. De totala övriga rörelseintäkterna uppgick till 2,4 MSEK och majoriteten av dessa kommer från orealiserade valutakursvinster i det svenska moderbolaget.

Rörelseresultatet för första kvartalet var -5 755 TSEK där personalkostnader om 9 184 TSEK var den främsta kostnadsdrivaren. Personalkostnaderna motsvarar knappt 56% av de totala rörelsekostnaderna. Den näst största kostnadsposten är övriga externa kostnader som motsvarar 18% av de totala rörelsekostnaderna. Dessa kostnader är förhållandevis jämnt fördelade mellan Standing Teams (1 050 TSEK), Venture Building (1 147 TSEK) och Group (757 TSEK). Inom Venture Building köptes råvaror och förnödenheter till en kostnad om 2 816 TSEK och majoriteten av detta härrör till Carmudi och dess biltransaktioner. Avskrivningarna, som främst kommer från Carmudi, och dess immateriella tillgångarna som uppstod efter sammanslagningen av Carmudi och Otos, uppgick till 766 TSEK under kvartalet.

Ränteintäkterna för perioden var 114 TSEK och räntekostnaderna uppgick till -6 TSEK. Finansnettot uppgick således till 108 TSEK vilket resulterade i ett resultat före skatt på -5 648 TSEK. Ingen skattekostnader rapporterades under årets första tre månader vilket betyder att även periodens resultat blev -5 648 TSEK.

BALANSRÄKNINGEN

Tillgångarna per 31 mars uppgick till ca. 64,6 MSEK. Ca 80% eller 51,5 MSEK av balansomslutningen bestod i kassa och bank. Som en del av bolagets treasury-strategi hålls en del av de kontanta medlen i räntegenererande USD-deposits och en del i VND-deposits medan en mindre andel finns på bankkonton i bolagets fyra valutor (VND, USD, SEK och EUR).

Under kvartalet gick ett av Bolagets kunder i konkurs och en tidigare kund som Fram^ har fordringar på har ändrat bolagsstruktur, vilket gör att delar av fordringarna anses osäkra. Under kvartalet beslutades det att skriva ner dessa fordringar med ca 522 TSEK och Fram^ arbetar nu med att

kunna få betalt för en del av dessa. I övrigt ökade kundfordringarna jämfört med slutet av föregående kvartal och totalt uppgick dessa till 2 826 TSEK. Övriga fordringar som exempelvis innefattar ingående moms, förutbetalda kostnader, depositioner m.m. uppgick till 2 095 TSEK, vilket motsvarar en ökning om 568 TSEK jämfört med slutet av föregående kvartal.

Anläggningstillgångarna minskade med 748 TSEK p.g.a. 766 TSEK i avskrivningar samt investeringar om 19 TSEK.

Eget kapital uppgick till ca 58,3 MSEK där förändringen jämfört med föregående kvartal härldes från periodens resultat.

Skulderna per 31 mars uppgick till ca. 6,3 MSEK vilket är en ökning om knappt 1,2 MSEK jämfört med föregående rapporteringsperiod. Knappt en tredjedel, eller 334 TSEK, av ökningen kommer från ökade upplupna kostnader och förutbetalda intäkter. I övrigt är ökningen främst driven av övriga kortfristiga skulder som under kvartalet ökade med 913 TSEK. Övriga skulder kan i sin tur brytas ned till skulder till anställda, skulder till kreditinstitutioner förskottsbetalningar från kunder och övriga skulder (som delvis är skulder för pensionsavsättningar, personalskatter, fackavgifter och momsskulder). Ungefär 1,9 MSEK av de övriga skulderna kommer från förskottsbetalningar från kunder.

AKTIEKAPITAL

Sedan den senaste nyemissionen som skedde under första kvartalet 2019 har bolaget 3 615 078 aktier utestående fördelat på 57 750 A-aktier och 3 557 328 B-aktier. Kvotvärdet för aktierna är 0,33 SEK, vilket ger ett aktiekapital om 1 204 TSEK. Periodens resultat uppgick till -5 647 TSEK och tillsammans med ett övrigt tillskjutet kapital om 62 768 TSEK uppgick koncernens totala eget kapital till 58 325 TSEK. Soliditeten uppgår såldes till 90%.

KASSAFLÖDET

Kassaflödet för den löpande verksamheten uppgick till -4,9 MSEK och är främst en följd av periodens resultat justerat för poster som inte ingår i kassaflödet. Posten om 766 TSEK som ej ingår i kassaflödet motsvarar de totala avskrivningarna för perioden. Nettoeffekten av förändringarna i rörelsekapitalet uppgick till 582 TSEK.

En materiell anläggningstillgång för ca. 19 TSEK förvärvades under kvartalet och periodens kassaflöde uppgick således till -4 318 TSEK.

Finansiella rapporter

RESULTATRÄKNING

TSEK	Q1		Q1-Q4
	2020	2019	2019
Nettoomsättning	8 216	5 643	28 586
Övriga rörelseintäkter ¹⁾	2 432	941	6 219
Summa intäkter	10 648	6 584	34 805
Övriga externa kostnader	-2 955	-1 645	-8 676
Råvaror och förnödenheter	-2 816	-215	-8 035
Personalkostnader	-9 184	-6 724	-30 803
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-766	-552	-2 294
Övriga rörelsekostnader ¹⁾	-683	0	-3 651
Rörelseresultat	-5 755	-2 551	-18 655
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	114	130	698
Räntekostnader och liknande resultatposter	-6	0	-295
Resultat före skatt	-5 647	-2 421	-18 252
Skatt	0	-11	-11
Periodens resultat	-5 647	-2 432	-18 263

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

BALANSRÄKNING

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

¹⁾ Övriga fordringar består av exempelvis av förskott till leverantörer, 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 förskottsbetalningar från kunder, skulder till fackförbund, pensionsavstättningar, lagstadgade bonusar och sociala avgifter.

FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

TSEK	Q1		Q1-Q4
	2020	2019	2019
Ingående eget kapital	62 638	41 977	41 977
Omräkningsdifferens	1 334	-604	151
Periodens resultat	-5 647	-2 710	-18 263
Nyemission		38 773	38 774
Utgående eget kapital	58 325	77 436	62 638

KASSAFLÖDE

TSEK	Q1		Q1-Q4
	2020	2019	2019
<i>Den löpande verksamheten</i>			
Resultat efter finansiella poster	-5 647	-2 698	-18 252
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m.	766	597	2 129
Betald skatt		0	-65
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-4 881	-2 101	-16 188
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>			
Förändring i varulager	572	-120	-619
Förändring kundfordringar	-955	-687	-664
Förändring av kortfristiga fordringar	-264	894	806
Förändring leverantörsskulder	-3	289	-317
Förändring av kortfristiga skulder	1 232	-364	1 463
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 299	-2 090	-15 518
<i>Investeringsverksamheten</i>			
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	0	0	-323
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-19	2	-72
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	0	-1	-138
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-19	1	-533
<i>Finansieringsverksamheten</i>			
Nyemission	0	40 238	40 238
Emissionskostnader	0	-1 464	-1 464
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	36 685	38 774
Periodens kassaflöde	-4 318	12 012	22 723
Likvida medel vid periodens början	54 485	31 481	31 481
Kursdifferens i likvida medel	1 338	-618	281
Likvida medel vid periodens slut	51 505	67 548	54 485

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 januari– 31 mars 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. 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:

Årsstämma	14 maj 2020
Delårsrapport april – juni 2020	31 juli 2020
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 14 maj 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 14 maj 2020

Rapporten intygas:



VD, Max Bergman