

fram^

fram^ startar, växer och digitaliserar bolag



DELÅRSRAPPORT 2019 – Q2

1 april – 30 juni

Fram Skandinavien AB (publ)

556760-2692

KOMMENTARER TILL UTVECKLINGEN UNDER ANDRA KVARTALET 2019

Gruppens nettoomsättningen för det andra kvartalet uppgick till 6 499 TSEK vilket motsvarar en ökning om +99% jämfört med samma period föregående år. De totala intäkterna för kvartalet uppgick till 8 281 TSEK, där de övriga rörelseintäkterna var 1 782 TSEK som ett resultat av en förstärkt USD.

I enlighet med plan belastas resultatet av hög akvititet och investeringstakt inom Venture Building. Under andra kvartalet uppgick de totala rörelsekostnaderna till 13,7 MSEK, vilket resulterade i att koncernens rörelseresultat blev -5,4 MSEK. De ökade kostnaderna är framförallt resultatet av 11 parallella bolagsbyggen inom Venture Building - i linje med plan.

Intäktsprognoisen för 2019E har reviderats och gruppens intäkter för helåret 2019E väntas uppgå till 25-40 MSEK exklusive eventuella företagsförvärv. Under 2020E väntas intäkterna att öka till 50-100 MSEK exklusive förvärv.

Arbetet med att hitta möjliga förvärvsobjekt har fortsatt och intensifierats under kvartalet. Ledningsgruppen, med stöd av investeringskommittén, har tillsammans analyserat över 20 stycken möjliga förvärvsobjekt i både Nordeuropa och Sydostasien. Arbetet med att hitta möjliga förvärvsobjekt fortsätter i hög takt under kommande period.

Under andra kvartalet beslutades det att, i enlighet med tidigare kommunicerad plan, starta två nya ventures. Efter en analys av den vietnamesiska bröllopsmarknaden beslutades det att starta en marknadsplats med fokus på bröllop online. Det andra bolaget som annonserades under kvartalet var en geografisk expansion av Lasluz till Thailand.

Fram^ är fortsatt välkapitaliserat och kassan per 30 juni uppgår till 63,3 MSEK. De likvida tillgångarna möjliggör fortsatta investeringar inom Venture Building samt möjliga förvärv.



TSEK	Q2			Q1-Q2		
	2019	2018	Δ YoY	2019	2018	Δ YoY
Summa intäkter	8 281	4 542	82%	14 912	8 192	82%
Nettoomsättning	6 499	3 272	99%	12 141	6 922	75%
EBITDA	-4 802	-937		-7 035	-1 147	
EBITDA-marginal	-58%	-21%		-47%	-14%	
EBIT	-5 411	-971		-8 241	-1 213	
EBIT-marginal	-65%	-21%		-55%	-15%	
Periodens resultat	-5 219	-941		-7 929	-1 173	
Soliditet	95%	95%				
Eget kapital	77 437	38 278				
Balansomslutning	81 302	40 271				
Resultat per aktie ¹⁾	-1,4	-0,3				
Antal aktier ¹⁾	3 615 078	2 944 444				

¹⁾ En eventuell utspädning från incitamentsprogram och teckningsoptioner är inte inkluderade i tabellen.

Notera: I denna rapport har kvartalssiffrorna för 2018 korrigerats för att stämma överens med de reviderade helårssiffrorna. Detta medför att mindre avvikelser jämfört med tidigare publicerade kvartalsrapporter 2018 kan förekomma.

INTÄKTER & RESULTAT PER AFFÄRSOMRÅDE

Intäkterna för andra kvartalet uppgick till 8 281 TSEK, vilket resulterade i totala intäkter om 14 912 TSEK för årets första sex månader. Intäktsökningen, både för andra kvartalet och för årets två första kvartal sammantaget, uppgick till +82%. Nettoomsättningsökningen för andra kvartalet uppgick till +99% och drivs av en fortsatt ökning av intäkterna inom Venture Building samt av +40% tillväxt inom Standing Teams.

Intäkterna inom Venture Building fortsatte att utvecklas positivt och uppgick under det andra kvartalet till 2,05 MSEK, vilket motsvarar mer än en fördubbling (+126%) jämfört med årets första kvartal eller ca 20 gånger högre än motsvarande kvartal föregående år. Under andra kvartalet genererade några av bolagets yngre dotterbolag intäkter för första gången – totalt genererar nu 6 bolag inom Venture Building återkommande intäkter.

Övriga rörelseintäkter påverkades positivt av den försvagade svenska kronan då kassan till stor del består av placeringar i USD. Till och med slutet av maj försvagades kronan mot USD för att under juni återhämta sig något.

TSEK	Q2			Q1-Q2		
	2019	2018	Δ YoY	2019	2018	Δ YoY
Summa intäkter	8 281	4 542	82%	14 912	8 192	82%
Nettoomsättning	6 499	3 272	99%	12 141	6 922	75%
Standing Teams	4 446	3 174	40%	9 179	6 762	36%
Venture Building	2 052	98	2002%	2 962	160	1754%
Övriga rörelseintäkter	1 782	1 270	40%	2 770	1 270	118%
Standing Teams	9	0	n.m	29	1	n.m
Venture Building	4	1	269%	32	1	n.m
Group Overhead	1 769	1 269	39%	2 709	1 269	114%

Ökade investeringar i försäljning och marknadsföring, inom både Standing Teams och Venture Building, påverkade rörelseresultatet negativt under andra kvartalet. Investeringarna antas ha positiv påverkan de kommande kvartalen men påverkade rörelsekostnaderna under andra kvartalet negativt.

TSEK	Q2			Q1-Q2		
	Standing Teams	Venture Building	Group Overhead	Standing Teams	Venture Building	Group Overhead
Nettoomsättning	4 446	2 052	0	9 179	2 962	0
Övriga rörelseintäkter	9	4	1 769	29	32	2 709
Summa intäkter	4 455	2 057	1 769	9 208	2 994	2 709
Övriga externa kostnader	-869	-1 109	-856	-1 316	-1 871	-1 653
Kostnad sålda varor	0	-881	0	0	-1 023	0
Personalkostnader	-3 386	-3 313	-774	-6 572	-6 544	-1 073
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-25	-570	-13	-49	-1 130	-27
Övriga rörelsekostnader	-2	-57	-1 837	-2	-56	-1 837
Rörelseresultat	173	-3 874	-1 710	1 270	-7 630	-1 881
Resultat från finansiella poster						
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	0	26	166	1	26	297
Räntekostnader och liknande resultatposter	0	0	0	0	0	0
Resultat efter finansiella poster	173	-3 848	-1 544	1 270	-7 603	-1 584
Resultat före skatt	173	-3 848	-1 544	1 270	-7 603	-1 584
Skatt	0	0	0	0	-11	0
Periodens resultat	173	-3 849	-1 544	1 270	-7 615	-1 584

Fram arbetar just nu med att ändra ägarstruktur till svenska ägarbolag (holdingbolag) för fyra tidiga ventures - dessa bolags totala omsättning är <1% av gruppens totala omsättning. Under en inkorporeringsperiod ägs dessa bolag av en lokal vietnamesisk befattningshavare i Fram istället för av Fram självt för att skynda på bildandet av dessa bolagsenheter i Vietnam (eftersom det går snabbare för en lokal vietnames att bilda bolagen än ett utländskt bolag - så fort som praktiskt möjligt flyttas sedan ägandet över till Fram).

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 vårt bolag

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

Fram^ bygger dedikerade IT-utvecklingsteam av topptalanger 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 topptalanger konkurrerar Fram^ inte enbart med pris, utan även som högkvalitativ helhetslösning. Detta ger Bolaget en stark och uthållig positionering på marknaden. Fram^ fokuserar generellt inte på projektliknande samarbeten med kunder eftersom det inte passar Bolagets affärsmodell eller önskade riskprofil.

VENTURE BUILDING

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

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.

Baserat på tidigare erfarenhet, samt det generellt lägre kostnadsläget i Sydostasien, bedömer Fram^ att det krävs cirka 2 – 4 MSEK i investering per dotterbolag innan dessa når lönsamhet. 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

Fram^ är inledningsvis majoritetsägare i sina dotterbolag och kan på så vis bättre kontrollera och stötta bolagens utveckling och framgång. Med färre bolag som går omkull kan Fram^ fokusera på marknader med lägre konkurrens och således bli mindre volymberoende och snabbare nå lönsamhet utan att dra på sig stora förluster. 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.

FRAM^ VENTURES

Fin Tech



www.dragonlend.com



www.wowmelo.com



www.evehr.vn



Ed Tech



www.nordiccoder.com



www.lasluz.com



www.lasluz.com



General Consumer



www.smartbuddy.vn
www.smartbuddy.lk



www.carmudi.vn



www.buildde.com



"Bidbidi.vn"



"Wedding platform"



Fram^ har på dagen för publicerandet av kvartalsrapporten elva olika ventures. "Wedding platform" och Lasluz Thailand annonserades under andra kvartalet 2019 och är under uppbyggnad.

SmartBuddy

SmartBuddy är en onlineportal för finans- och försäkringsprodukter i både Vietnam och Sri Lanka. Genom att driva stora mängder 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 sidan. 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 framförallt av ledning och team i Vietnam för att maximera kostnadssynergier.

DragonLend

DragonLend är en affärsmodell vars syfte är att kostnadseffektivt förmedla finansieringstjänster till små och medelstora bolag i Vietnam. För små bolag är det nästintill omöjligt 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 alla de mindre bolagen med krediter genom sina etablerade processer med manuell hantering och via ett fysiskt kontorsnätverk - hanteringen blir alltför kostsam. En relevant internationell peer är amerikanska "Kabbage".

wowmelo

Wowmelo är ett så kallad "Pay Later" venture 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 samtidigt som Wowmelo tjänar pengar på transaktionsavgifter. Svenska Klarna utgör i sammanhanget en relevant peer för detta venture.

eve

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 "Optiopat".

NORDIC < CODER >

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 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".

buildde

Buildde är en onlineplattform vars syfte är att koppla samman köpare och säljare av hemförbättringsprodukter och tjänster i Vietnam. På hemsidan kan köpare välja mellan ett stort utbud produkter och få dessa levererade till dörren. I Vietnam finns ett stort utbud av producenter, men trots detta är det många gånger svårt att som köpare hitta ett samlat brett utbud av produkter för hemmet. Två relevanta jämförelsebolag är svenska "Bygghemma" och amerikanska "Houzz".

LASLUZ

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

Carmudi Vietnam är en annonssite, likt svenska "Blocket.se", där köpare och säljare av bilar möts. Carmudi Vietnam genererar trafik till plattformen och tjänar primärt pengar på annonsavgifter och reklam. I affärsplanen ingår även en vidareutveckling av verksamheten där Carmudi Vietnam arrangerar bilauktioner online samt kringtjänster såsom finansiering och försäkring. Ett svenskt jämförelsebolag är "kvd.se" och internationellt är "Auto Scout 24" en relevant peer.

SUBSTANSVÄRDE

MSEK	Intäkter 2020E		Värderingsmultiplar	Företagsvärde (EV)		% ägande av fram^	Substansvärde till fram^s aktieägare	
	Låg	Hög		Låg	Hög		Låg	Hög
Standing teams	25	40	1,9x	⁽¹⁾	48	76	100%	48 - 76
Venture Building	25	60	6,0x	⁽²⁾	150	360	88%	132 - 317
M&A								N/A
Justerad nettokassa								40
TOTALT								220 - 433
Substansvärde per aktie (SEK per aktie)								61 - 120

¹⁾ Listade jämförelsebolag: Cognizant (ticker: CTSB), HCL Technologies (ticker: HCLTECH), Wipro Technologies (ticker: WIPRO)

²⁾ Medelvärde av de listade jämförelsebolagen Edenred (ticker: EDEN), OnDeck (ticker: ONDK), Funding Circle (ticker: FCH), CreditShelf (ticker: CSQ), Afterpay Touch (ticker: APT), Pluralsight (ticker: PS), Learning Tree International (ticker: LTRE), Tal Education Group (ticker: TAL), Chegg (ticker: CHGG), Frontier Digital Ventures (ticker: FDV), Carsales.com (ticker: CAR), iCar Asia (ticker: ICQ), Moneysupermarket (ticker: MONY), GoCompare (ticker: GOCO), ByggHemma (ticker: BHG), Wayfair Inc. (ticker: W), Ebay (ticker: EBAY), MercadoLibre (ticker: MELI), Lauritz (ticker: LAUR)

KOMMENTARER TILL FRAM^ SUBSTANSVÄRDE

Fram konstaterar att gruppen nu startat och offentliggjort totalt 11 ventures. Eftersom detta är inom den tidigare kommunicerade målsättningen om 10-15 bolagsstarter, ser bolaget inte längre något egenvärde i att hålla den tidigare uppstartstakten om 2 ventures per kvartal. Ytterligare bolagsstarter kan fortfarande komma att ske, men inte enligt en förutbestämd takt. Venture Buildings omsättningstillväxt under andra kvartalet har generellt kommit in under den förväntan som förelåg vid kvartalets början. Detta beror framförallt på att uppstarten av ett antal nya ventures tagit längre tid än förväntat och att Bolaget ytterligare höjt sina krav på befintliga founders samt de som nyrekryterats, vilket i sin tur resulterat i att ett antal befintliga founders bytts ut och att det tagit längre tid att rekrytera nya founders. Bolaget bedömer inte att den reviderade kortsiktiga omsättningen i Venture Building har en signifikant inverkan på det medel- och långsiktiga värdet av Venture Building-portföljen då det byggts skalbara affärsmodeller som möjliggör stark tillväxt samtidigt som kortsiktig omsättning ensamt sällan utgör basen för värderingen av ventures i tidiga faser.

Mot bakgrund av ovan samt att det alltid föreligger en förhöjd osäkerhet kring intäktsprognoser för intäkterna för bolag i mycket tidiga faser har Fram valt att revidera metodiken för NAV-beräkningen. Under kommande år kommer den att baseras på ett brett spann av omsättningsprognoser för 2020E för att återspegla den högre osäkerhetsgrad som föreligger givet Venture Building-portföljens tidiga utvecklingsskede. I denna initiala uppskattning förväntas intäkterna för Standing Teams växa till intervallet 25-40 MSEK och för Venture Building till 25-60 MSEK. Därutöver är det troligt att intäkter från förvärv tillkommer, vilket i sin tur sannolikt kommer att bidra till ett ökat substansvärde för gruppen. I estimatet för Venture Building ovan har en sammanvägd värderingsmultiplik om 6,0x omsättningen använts. Denna siffra härrör från den genomsnittliga multiplern för en grupp relevanta noterade jämförelsebolag. Vid jämförelse av denna värderingsmultiplik och verkliga transaktioner för onoterade tillväxtbolag med liknande affärsmodeller som Frams ventures framkommer att de onoterade tillväxtbolagen ofta värderas till en högre multiplik än 6,0x omsättningen (ofta 2-10 gånger högre än mogna noterade bolag). Under kommande månader kommer dessa alternativa värderingsmultiplikar att utvärderas och tabellen för beräkning av substansvärdet troligen att revideras.

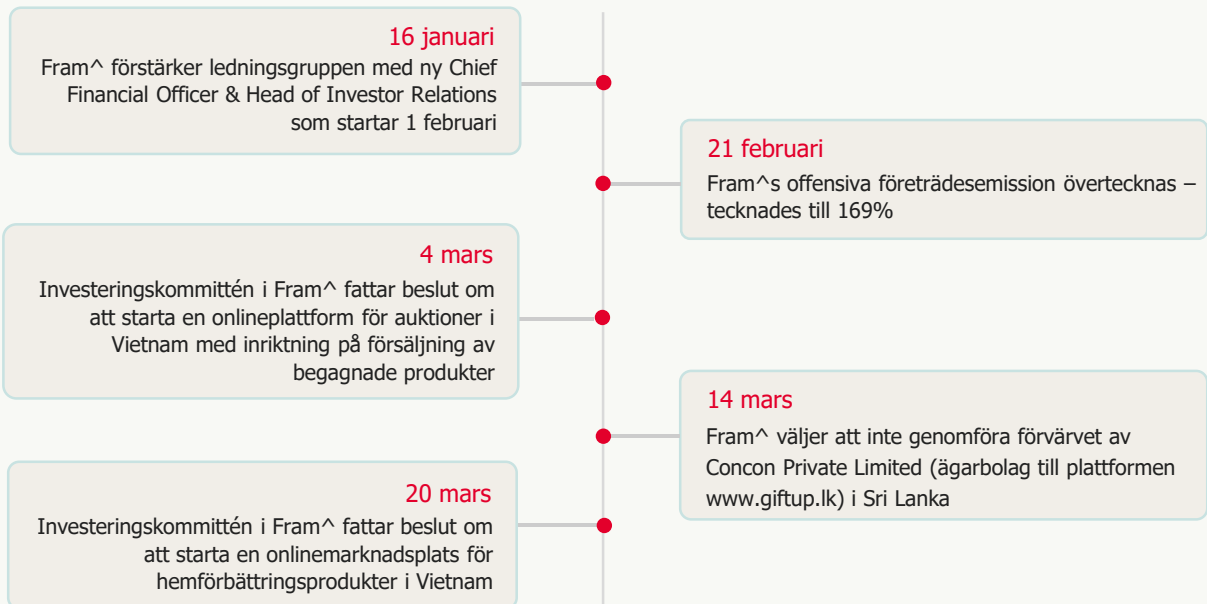
Den justerade nettokassan uppgår till uppskattningsvis 40 MSEK. Noterbart är att nettokassan inte justerats för kostnaden för eventuella förvärv.

De totala företagsvärdet (engelskans Enterprise Value) förväntas att uppgå till 220-433 MSEK vilket motsvarar ett värde om 61-120 SEK per aktie.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER PERIODEN

2019

Q1: JANUARI - MARS



Q2: APRIL - JUNI



HÄNDELSER EFTER PERIODENS SLUT

22 juli: Fram^s fokus på att hitta founders med rätt långsiktig potential leder till reviderade estimat för omsättningen 2019

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.

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.

Marknadsrisk

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.

Skatterisk

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.

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.

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 verksam. 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 ordergång 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 marknadsanseringen, 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 obeprovade 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.

RESULTATRÄKNINGEN

Intäkterna för årets andra kvartal uppgick till 8 281 TSEK (motsvarande en ökning om +82% jämfört med motsvarande period föregående år). Nettoomsättningen uppgick till 6 499 TSEK vilket jämfört med samma period 2018 var en ökning om +99%. Omsättningen för affärsområdet Standing Teams uppgick till 4 455 TSEK (motsvarande 68% av totalomsättningen) medan Venture Buildings omsättning var 2 052 TSEK (32% av total omsättning). Till och med slutet av maj stärktes USD mot kronan, vilket resulterade i ökade rörelseintäkter. Notera att valutafluktuationer rapporteras brutto vilket betyder att valutakursvinster bokas som en övrig rörelseintäkt och valutakursförluster som en övrig rörelsekostnad. Under kvartalet uppgick de övriga rörelseintäkterna till 1 782 TSEK.

Rörelseresultatet för andra kvartalet var -5 411 TSEK där personalkostnader om 7 472 TSEK var den största kostnadsposten. En anledning till ökade personalkostnaderna i andra kvartalet var rekrytering av två erfarna säljare till Standing Teams samt kostnaden för CFO (som tillträdde under första kvartalet, men arbetade för första gången ett fullt kvartal). Vidare har nyrekryteringar av nyckelpersoner inom Venture Building fortsatt under det andra kvartalet och således belastat Bolagets rörelsekostnader negativt.

Övriga externa kostnader ökade till 2 834 TSEK och drivs främst av Standing Teams och Group Overhead som tillsammans stod för 60% av kostnadsposten. Under kvartalet uppstod ett antal engångskostnader för externa tjänster (exempelvis kostnaden för årsstämman). Bolaget jobbar regelbundet för att minska de externa overheadkostnaderna.

Kostnaden för sålda varor var 881 TSEK och härstammar främst från Venture Buidling och Carmudi som under kvartalet köpte flertalet bilar för att sälja dessa vidare. Utöver Carmudi köpte EveHR in vouchers under kvartalet vilka bokades som en kostnad för såld vara.

Avskrivningarna för kvartalet var drygt 600 TSEK och härrör främst till avskrivningen av de immateriella tillgångarna som uppstod efter sammanslagningen av Carmudi och Otos. Dessa immateriella tillgångar skrivs av över fem år

Ränteintäkterna för perioden var 192 TSEK och kommer från moderbolagets placering av likvida medel i räntebärande USD-placeringar. Detta resulterade i att resultatet för kvartalet blev -5 219 TSEK.

BALANSRÄKNINGEN

Tillgångarna per 30 juni uppgick till 77 MSEK och majoriteten består av likvida medel. Under kvartalet minskade kassan med 4 265 TSEK till en följd av främst operativa kostnader i verksamheten. Dessutom stärktes kronan mot USD och den icke realiserade nettovalutaeffekten var negativ då majoriteten av kassan är placerad i räntebärande USD-instrument.

Anläggningstillgångarna, som främst består av immateriella anläggningstillgångar som uppstod vid sammanslagningen av Carmudi och Otos, uppgick till 9 348 TSEK. Under kvartalet minskade anläggningstillgångarna med 569 TSEK – netto av 609 TSEK i avskrivningar och 43 TSEK i investeringar.

Per balansdagen uppgick varulagret till 188 TSEK. Under sista veckan i juni inspekterades och köptes en bil inom Carmudi.

Under slutet av juni skickades fakturor om över 600 TSEK ut till kunder inom Standing Teams. Dessa fakturor har, per balansdagen, inte förfallit och väntas betalas i juli. De ökade kundfordringarna, om ca 377 TSEK, kan således till stor del härledas till dessa fakturor. Under kvartalet skedde mindre förändringar bland övriga omsättningstillgångar där de övriga fordringarna ökade med 282 TSEK och förutbetalda kostnader och upplupna intäkter minskade med 194 TSEK. Bolaget arbetar regelbundet för att minska rörelsekapitalet och det ligger ett stort fokus på att säkerställa att kundfordringar betalas i tid.

Eget kapital uppgick till ca 72 231 TSEK där minskningen jämfört med föregående kvartal kan härledas till periodens negativa resultat.

Skulderna uppgick till total 4 770 TSEK. På bolagsstämman godkändes förslaget om att ge ut teckningsoptioner till nyckelpersoner inom organisationen. Löptiden på dessa teckningsoptioner är tre år och den långfristiga skuld som uppstod i samband med incitamentsprogrammet uppgick till 443 TSEK.

Per balansdagen för det andra kvartalet var leverantörsskulden 165 TSEK, vilket motsvarade en minskning av 654 TSEK jämfört med föregående kvartal. Övriga kortfristiga skulder, som innehåller exempelvis moms, skulder till personal och personalskatter uppgick till 3 224 TSEK.

KASSAFLÖDET

Kassaflödet för den löpande verksamheten uppgick till -4 690 TSEK och är främst en följd av periodens resultat justerat för poster som inte ingår i kassaflödet. Posten om 609 TSEK som ej ingår i kassaflöden motsvarar de totala avskrivningarna för perioden. Förändringar i rörelsekapitalet uppgick till -4 TSEK och påverkas negativt av de ökade kundfordringarna om 340 TSEK och positivt av ökade kortfristiga skulder.

Under kvartalet uppgick kassaflödet från investeringsverksamheten till -43 TSEK (majoriteten härstammar från en hyresdeposition).

Incitamentsprogrammet för ledningsgruppen, som beslutades på årsstämman i maj, har bokats som en skuld och resulterat i en positiv påverkan om 443 TSEK på kassaflödet.

FINANSIELLA RAPPORTER

RESULTATRÄKNING

TSEK	Q2		Q1-Q2	
	2019	2018	2019	2018
Nettoomsättning	6 499	3 272	12 141	6 922
Övriga rörelseintäkter	1 782	1 270	2 770	1 270
Summa intäkter	8 281	4 542	14 912	8 192
Övriga externa kostnader	-2 834	-2 346	-4 840	-3 442
Kostnad sålda varor	-881	0	-1 023	0
Personalkostnader	-7 472	-3 133	-14 189	-5 897
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-609	-34	-1 206	-66
Övriga rörelsekostnader	-1 896	0	-1 895	0
Rörelseresultat	-5 411	-971	-8 241	-1 213
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	192	40	324	65
Räntekostnader och liknande resultatposter	0	6	0	8
Resultat efter finansiella poster	-5 219	-924	-7 918	-1 140
Resultat före skatt	-5 219	-924	-7 918	-1 140
Skatt	0	-17	-11	-33
Periodens resultat	-5 219	-941	-7 929	-1 173

BALANSRÄKNING

TSEK

30-Jun-2019 31-Mar-2019 31-Dec-2018

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	703	709	715
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	7 986	8 522	9 052
Goodwill	185	198	212

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier, verktyg och installationer	192	231	265
---	-----	-----	-----

Finansiella anläggningstillgångar

Andra långfristiga fordringar	283	257	270
-------------------------------	-----	-----	-----

Summa anläggningstillgångar	9 348	9 918	10 513
------------------------------------	--------------	--------------	---------------

Omsättningstillgångar

Färdiga varor och handelsvaror	188	120	0
--------------------------------	-----	-----	---

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar	2 272	1 895	1 208
Övriga fordringar	1 469	1 187	2 072
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	441	634	643

Kassa och bank	63 283	67 548	31 481
----------------	--------	--------	--------

Summa omsättningstillgångar	67 652	71 384	35 404
------------------------------------	---------------	---------------	---------------

SUMMA TILLGÅNGAR	77 001	81 302	45 917
-------------------------	---------------	---------------	---------------

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Aktiekapital	1 204	1 204	981
Övrigt tillskjutet kapital	78 956	78 942	36 320
Periodens resultat	-7 929	-2 710	4 676

Summa eget kapital, koncern	72 231	77 437	41 977
------------------------------------	---------------	---------------	---------------

Långfristiga skulder

Övriga skulder	443	0	0
----------------	-----	---	---

Summa långfristiga skulder	443	0	0
-----------------------------------	------------	----------	----------

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder	165	819	530
Aktuella skatteskulder	10	90	78
Övriga skulder	3 224	2 313	2 678
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	928	643	655

Summa kortfristiga skulder	4 327	3 865	3 940
-----------------------------------	--------------	--------------	--------------

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	77 001	81 302	45 917
---------------------------------------	---------------	---------------	---------------

FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

Förändring av eget kapital (TSEK)	Q1-Q2		Q1-Q4
	2019	2018	2018
Ingående eget kapital	41 977	20 177	20 177
Omräkningsdifferens	-590	108	-90
Periodens resultat	-7 929	-2 295	-7 653
Nyemission	38 773	19 500	19 119
Riktad apportemission	0	0	10 424
Periodens övriga totala resultat	0	386	0
Utgående eget kapital	72 231	37 876	41 977

KASSAFLÖDE

TSEK	Q2		Q1-Q2	
	2019	2018	2019	2018
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-5 219	-1 603	-7 918	-2 295
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m	609	278	1 206	28
Betald skatt	-80	0	-80	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-4 690	-1 325	-6 791	-2 267
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Förändring i varulager	-68	0	-188	0
Förändring kundfordringar	-377	0	-1 064	0
Förändring av övriga kortfristiga fordringar	-88	-226	806	-487
Förändring leverantörsskulder	-654	0	-365	0
Förändring av övriga kortfristiga skulder	1 184	790	820	980
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 693	-761	-6 783	-1 774
Investeringsverksamheten				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-5	0	-2	0
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	0	4	0	4
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-38	0	-39	-89
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-43	4	-41	-85
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	0	0	38 773	19 500
Övrigt	443	0	443	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	443	0	39 216	19 500
Periodens kassaflöde	-4 293	-757	32 392	17 641
Likvida medel vid periodens början	67 548	37 624	31 481	19 307
Kursdifferens	28	91	-590	10
Likvida medel vid periodens slut	63 283	36 958	63 283	36 958

TILLÄGGSUPPLYSINGAR

NOT 1 FÖRETAGSINFORMATION

Fram Skandinavien AB (publ) med organisationsnummer 556760-2692 samt Fram^s dotterbolag i Vietnam benämns i denna rapport som Fram^ eller Bolaget. Företaget har sitt säte i Uppsala.

Sofielundsgatan 5
753 23 Uppsala
Sweden
Web: corporate.wearefram.com

NOT 2 REDOVISININGSPRINCIPER

Kvartalsrapporten för perioden 1 april – 30 juni 2019 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. 384 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

Datum för publicering av finansiell information

Delårsrapport juli – september 2019 1 november 2019

Delårsrapport oktober – december 2019 7 februari 2020

Informationen i denna rapport är sådan som Fram Skandinavien AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning.

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

För övrig information kontakta:

Niklas Berglund, CFO & Head of Investor Relations

Tel: +46 725 09 31 17

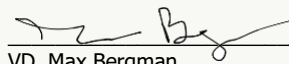
E-post: niklas.berglund@wearefram.com

Certified Advisor

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

Stockholm den 25 juli 2019

Rapporten intygas:



VD, Max Bergman