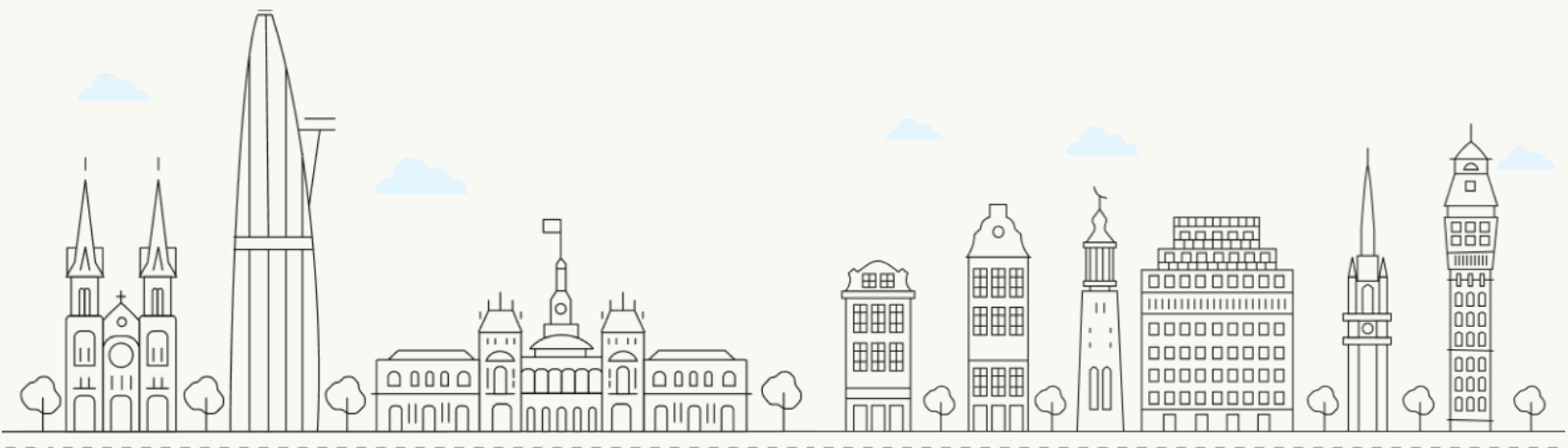


fram^

# Delårsrapport 2020 – Q4

1 oktober – 31 december  
Fram Skandinavien AB (publ)  
556760-2692



# Oktober - December 2020

## KOMMENTARER TILL UTVECKLINGEN UNDER FJÄRDE KVARTALET 2020

Genomgående kostnadseffektiviseringar inom Venture Building samt marginalförbättringar inom Standing Teams, resulterade i betydande resultatförbättring under fjärde kvartalet. Periodens resultat uppgick till -3 115 TSEK, motsvarande en förbättring om +4 676 TSEK jämfört med samma period föregående år. Justerad EBIT uppgick till -2 629 TSEK, vilket är en förbättring om +1 103 TSEK jämfört med föregående kvartal. Den justerade EBIT-marginalen förbättrades för fjärde kvartalet i följd och uppgick till -24% (jämfört med -38% under årets tredje kvartal, -78% under årets andra kvartal samt -79% under årets första kvartal).

Omsättningen, framförallt inom Venture Building, fortsätter att växa även under ett kvartal av effektiviseringar. Gruppens intäkter för det fjärde kvartalet uppgick till 10 844 TSEK, varav nettoomsättningen uppgick till 10 822 TSEK. Detta motsvarar en ökning om +24% jämfört med samma period föregående år (i lokal valuta uppgick omsättningstillväxten till +34%). Tillväxten drivs framförallt av affärsområdet Venture Building som under kvartalet växte med +52% jämfört med det fjärde kvartalet 2019 (+64% i lokal valuta).

Under det fjärde kvartalet genomfördes en rad operationella förbättringar inom gruppens båda affärsområden. De två fintech-bolagen, Wowmelo och DragonLend, uppvisade både väsentliga lönsamhetsförbättringar samt tillväxt under kvartalet. Vidare utökade Wowmelo sitt merchant-nätverk med fem nya e-handlare där både "installments" samt "pay-later" erbjuds slutkonsumenterna. De fem nya e-handlarna som integrerades i Wowmelo-plattformen är främst aktiva inom hemelektronik och mobiltelefoner (bl.a. e-handlarna "Vien Di Dong" och "XT Mobile" integrerades). DragonLend stärkte även ledningsgruppen med en person från den lokala bankindustrin och den uppmuntrande trenden med kreditförluster på under 1% har fortsatt. Dialoger inleddes även med en av landets ledande e-handelsmarknadsplatser, "Tiki.vn", i samarbete med DragonLends partnerbank MSB, där finansiering av anslutna e-handlare diskuteras. Under 2020 har fram^ genomfört ett genomgående skifte bort ifrån att anställa utländska ledningspersoner till sina dotterbolag, för att istället enkom fokusera på lokal talang. Skiftet har så långt medfört lovande resultat.

Per sista december uppgick kassan till ca. 31 MSEK. Fram^ avser fortsatt att framförallt använda dessa likvida medel till eventuella förvärv samt tilläggsinvesteringar inom Venture Building.

TSEK	Q4		Δ	ΣQ1-Q4		Δ
	2020	2019		2020	2019	
Summa intäkter	10 844	9 159	+18%	40 199	34 805	+15%
<b>Nettoomsättning</b>	<b>10 822</b>	<b>8 724</b>	<b>+24%</b>	<b>36 562</b>	<b>28 586</b>	<b>+28%</b>
<b>Justerad EBIT</b>	<b>-2 629</b>	<b>n.a</b>		<b>-18 752</b>	<b>n.a</b>	
Justerad EBIT-marginal	-24%	n.a		-51%	n.a	
EBIT	-3 307	-7 984		-20 496	-18 655	
EBIT-marginal	-30%	-87%		-51%	-54%	
<b>Periodens resultat</b>	<b>-3 115</b>	<b>-8 093</b>		<b>-19 793</b>	<b>-18 263</b>	
Soliditet	86%	93%				
Eget kapital	38 460	62 638				
Balansomslutning	44 674	67 705				
Antal aktier	3 615 078	3 615 078				
Resultat per aktie	-0,9	-2,2		-5,5	-5,1	
Antal teckningsoptioner	158 300	43 300				
Resultat per aktie efter utspädning	-0,8	-2,2		-5,2	-5,0	

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

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

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

# Intäkter & resultat per affärsområde

Gruppens intäkter under fjärde kvartalet uppgick till 10 844 TSEK (+18% jämfört med motsvarande period föregående år) och nettoomsättningen ökade med +24% (+34% i lokal valuta). Omsättningstillväxten drevs av affärsområdet Venture Building som växte med +52% jämfört med samma period föregående år (+64% i lokal valuta). Övriga rörelseintäkter uppgick till 21 TSEK och uppkom främst inom Venture Building till följd av valutakursförändringar.

Inom Standing Teams ökade intäkterna med +17% jämfört med det tredje kvartalet och uppgick till 4 527 TSEK (-1% jämfört med samma period 2019 i SEK eller +7 i lokal valuta). Fram^ ser en ökad efterfrågan från kunder framförallt i Sverige och i Vietnam, men även en del tilltagande efterfrågan från övriga Sydostasien. Bland bolagets större pågående engagemang återfinns exempelvis uppbyggnaden av en snabbt växande sydafrikansk digital bankplattform, med ett Standing Team om 8 utvecklare idag och plan om att expandera under 2021 (då kunden avser att gå in på nya geografiska marknader). Bland de mest eftersökta teknologierna återfinns Java, NodeJS och iOS.

Under första kvartalet 2021 kommer investeringar inom Standing Teams att göras med fokus på att säkerställa robust leverans samt ökad kundnöjdhet, med avsikt att växa vidare även med existerande kunder. Efter pandemins negativa effekter på Standing Teams i framförallt första och andra kvartalet av 2020 har Fram^s ledningsgrupp arbetat fokuserat med en rad tillväxtinitiativ samt genomgående processförbättringar inom affärsområdet. Vidare har ledningsgruppen lagt tid på nyförsäljning och genomförandet av kostnadsbesparingar som har börjat ge resultat på lönsamheten i affärsområdet och även förbättrat pipeline av inkommande kunder inför H1 2021.

Under kvartalet har Fram^ granskat runt femton bolag för potentiellt förvärv och arbetet kommer att fortsätta under 2021. Av de tre förvärvsdialoger som nämndes i föregående kvartalsrapport har en avbrutits. De två övriga dialogerna pågår fortfarande men Fram^s intresse för det ena förvärvsobjektet har minskat något som resultat av djupare förvärvsgranskning.

TSEK	Q4		Δ	ΣQ1-Q4		Δ
	2020	2019		2020	2019	
<b>Summa intäkter</b>	<b>10 844</b>	<b>9 159</b>	<b>+18%</b>	<b>40 199</b>	<b>34 803</b>	<b>+16%</b>
<b>Nettoomsättning</b>	<b>10 822</b>	<b>8 723</b>	<b>+24%</b>	<b>36 562</b>	<b>28 584</b>	<b>+28%</b>
Standing Teams	4 527	4 587	-1%	16 264	18 816	-14%
Venture Building	6 295	4 136	+52%	20 298	9 768	+108%
<b>Övriga rörelseintäkter</b>	<b>21</b>	<b>436</b>	<b>-95%</b>	<b>3 637</b>	<b>6 219</b>	<b>-42%</b>
Standing Teams	-57	12	n.m	734	41	n.m
Venture Building	69	60	n.m	351	135	n.m
Group	8	364	n.m	2 552	6 043	n.m

Justerad EBIT för årets fjärde kvartal uppgick till -2 629 TSEK, vilket motsvarar en förbättring om +1 103 TSEK jämfört med föregående kvartal. Även rapporterad EBIT förbättrades under kvartalet och uppgick till -3 307 TSEK (-5 080 TSEK under tredje kvartalet). Förbättringarna av justerad EBIT härrör främst från Venture Building (+1 224 TSEK jämfört med föregående kvartal) samtidigt som Standing Teams har ökat sitt bidrag till resultsförbättringen. Under fjärde kvartalet fördubblades justerad EBIT för Standing Teams till 369 TSEK jämfört med föregående kvartal. Den implicita marginalförbättringen inom Standing Teams var tre procentenheter och den justerade EBIT-marginalen uppgick till 8%. Lönsamhetsförbättringen är ett resultat av ökade intäkter samt effekten av kostnadsbesparingar.

TSEK	Q4				ΣQ1-Q4			
	TOTAL	ST	VB	Group	TOTAL	ST	VB	Group
<b>Nettoomsättning</b>	<b>10 822</b>	<b>4 527</b>	<b>6 295</b>	<b>0</b>	<b>36 562</b>	<b>16 264</b>	<b>20 298</b>	<b>0</b>
Övriga externa kostnader	-1 834	-802	-862	-170	-9 080	-2 568	-4 423	-2 088
Råvaror och förnödenheter	-4 611	0	-4 611	0	-14 601	0	-14 601	0
Personalkostnader	-6 469	-3 358	-2 298	-813	-28 882	-12 788	-13 658	-2 437
Avskrivningar och nedskrivningar	-537	2	-540	0	-2 751	-396	-2 314	-40
<b>Justerad EBIT</b>	<b>-2 629</b>	<b>369</b>	<b>-2 015</b>	<b>-983</b>	<b>-18 752</b>	<b>512</b>	<b>-14 699</b>	<b>-4 566</b>
Justerad EBIT-marginal (%)	-24%	8%	-32%	n.a	-51%	3%	-72%	n.a
Övriga rörelseintäkter	21	-57	69	8	3 637	734	351	2 552
Övriga rörelsekostnader	-575	-87	-39	-448	-3 233	-638	-374	-2 220
Kostnader av engångskaraktär	-124	-169	-45	89	-2 148	-976	-631	-542
<b>EBIT</b>	<b>-3 307</b>	<b>56</b>	<b>-2 030</b>	<b>-1 333</b>	<b>-20 496</b>	<b>-368</b>	<b>-15 352</b>	<b>-4 776</b>
EBIT-marginal (%) <sup>1)</sup>	-31%	1%	-32%	n.a	-56%	-2%	-76%	n.a

<sup>1)</sup> 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 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



### 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<sup>^</sup>. Fram<sup>^</sup> 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<sup>^</sup> som tar sig igenom till slutgiltigt jobberbjudande. När både Fram<sup>^</sup> 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<sup>^</sup> och kundens övriga organisation, varför en symbiotisk och långsiktig relation uppstår där organisationerna interagerar mer som samarbetspartners än kundleverantör.

### Topptalang

Fram<sup>^</sup> 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<sup>^</sup> 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 industriförorterna 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<sup>^</sup> 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<sup>^</sup>s modell för bolagsbyggande



### Affärsidé

Fram<sup>^</sup> 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



### Möjlighet att uppvisa lönsamhet inom 24 månader

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



### Låg kapitalbindning

Fram<sup>^</sup> 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<sup>^</sup> 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 konsultimme till kund).



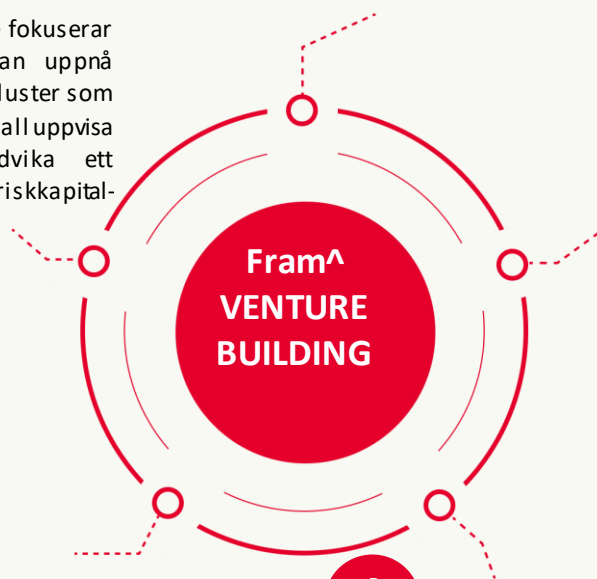
### Återkommande intäkter

Försäljning och marknadsföring är alltid bland de viktigaste och svåraste uppgifterna i ett nystartat bolag. Fram<sup>^</sup> 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<sup>^</sup> 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<sup>^</sup> föredrar därför att investera i digitala affärsmodeller som är enkla att förstå och som fungerat i de flesta andra länder i världen. På detta sätt minimerar vi innovationsrisken i våra investeringar som ofta är mycket kapitalintensiv.



# fram^ ventures

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

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

## Genomgång av fram^ ventures

### SmartBuddy

SmartBuddy är en onlineportal för finans- och försäkringsprodukter. Tidigare har verksamhet bedrivits i både Vietnam och Sri Lanka men framgent kommer bolaget 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 sidan. Affärsmodellen har framgångsrikt implementerats i flertalet länder runt om i världen med exempelvis "Moneysupermarket.com" i UK som en relevant peer.

### DragonLend

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





Nordic Coders affärsmodell bygger på att erbjuda högkvalitativa kurser inom aktuella programmeringsspråk och teknologier mot kursavgifter, både online och offline. Ytterligare en intäcksström för Nordic 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 digitala annonser, kommission på bilauktioner online samt kringtjänster såsom finansiering och försäkring. Ett relevant svenskt jämförelsebolag är kvd.se och internationellt är Autoscout24 en relevant peer.



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



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



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

# Väsentliga händelser under året

## 2020 Q1-Q3

16 mars

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

31 mars

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

24 augusti

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

22 september

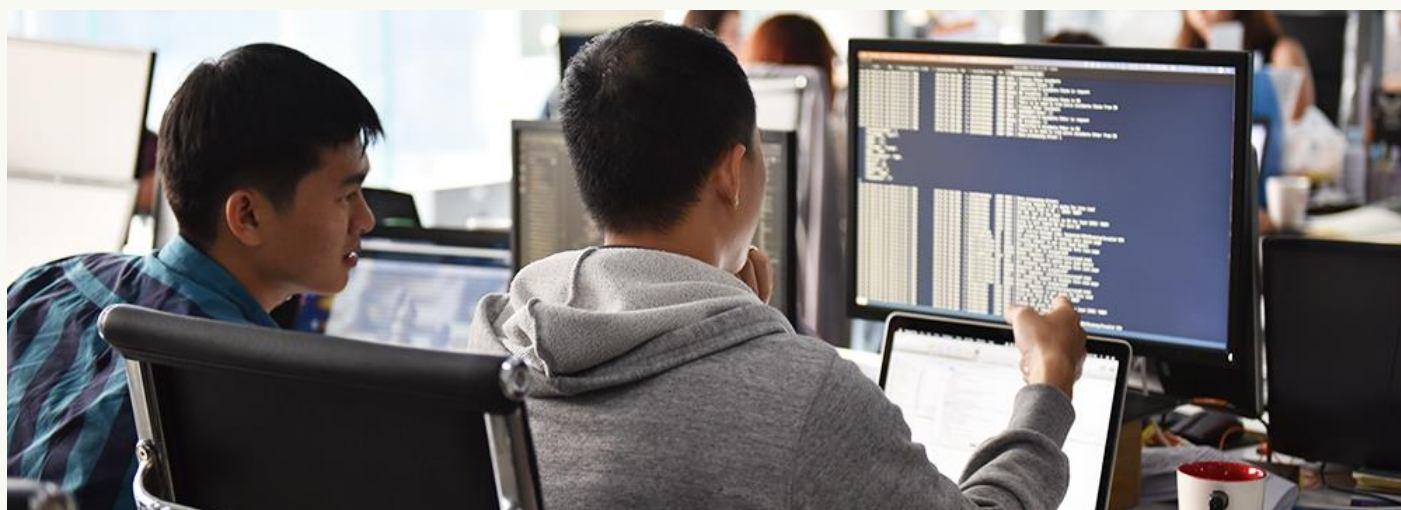
Den 21 september ökade Christopher Beselin, styrelseordförande i Fram^, sitt ägande i bolaget genom förvärv av 1 435 B-aktier.

## 2020 Q4

Den 3 november ökade Christopher Beselin, styrelseordförande i Fram^, sitt ägande i bolaget genom förvärv av 2 875 B-aktier.

## HÄNDELSE EFTER PERIODENS SLUT

Fram^ byter Certified Adviser från Mangold till SKMG



# Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

## Riskfaktorer

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

### Covid-19-pandemin

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

### Bolagets värdeutveckling

Bolagets värde är i all väsentlighet beroende av utvecklingen på de investeringar som Bolaget gör, utvecklingen av Bolagets Standing Teams samt resultatet av Bolagets hantering av likvida medel. Det finns risk för att Bolagets tillgångar inte ökar i värde, eller att värdet inte förblir intakt, vilket innebär att det finns en risk för att investerat kapital inte kan återfås i samband med en likvidation av Bolaget. Det bör understrykas att Bolaget nästan uteslutande kommer att investera i investeringsobjekt som i första hand 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 ansättas 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 fjärde kvartalet uppgick till 10 844 TSEK och nettoomsättningen till 10 822 TSEK. Omsättningen i Venture Building var 6 295 TSEK, vilket motsvarar 58% av total omsättning. Inom Standing Teams uppgick omsättningen till 5 527 TSEK. Övriga rörelseintäkter uppgick till 21 TSEK och uppstod som ett resultat av växelkursförändringar under kvartalet.

**Rörelseresultatet** för fjärde kvartalet var -3 307 TSEK. Personalkostnader minskade med 1 668 TSEK jämfört med motsvarande kvartal förra året och uppgick till -6 355 TSEK (vilket motsvarar 45% av totala operationella kostnader). Den näst största rörelsekostnaden är de direkta kostnaderna, som omnämns som *råvaror och förnödenheter* i resultaträkningen, vilken i sin tur uppgick till -4 612 TSEK (33%). Övriga externa kostnader uppgick till -2 129 TSEK, vilket motsvarar en minskning om drygt 200 TSEK jämfört med samma kvartal förra året och -465 TSEK jämfört med föregående kvartal. Avskrivningar och nedskrivningar har tidigare uppgått till ca. -700 TSEK, men under fjärde kvartalet skedde vissa mindre omklassificeringar (till finansiella kostnader), vilket resulterade i en minskning till -479 TSEK.

**Ränteintäkterna** för perioden var 225 TSEK och härstammar främst från placeringar i korta räntebärande VND-tillgångar (s.k. term deposits).

## BALANSRÄKNINGEN

**Tillgångarna** per 31 december uppgick till ca. 44,7 MSEK, varav knappt 70% av balansomslutningen utgörs av kassan.

**Anläggningstillgångarna** uppgick till 5 995 TSEK. Merparten av dessa utgörs av immateriella rättigheter om 5 029 TSEK, som framförallt uppstod efter sammanslagningen av Carmudi och Otos 2018.

**Färdiga varor och handelsvaror** ökade med 170 TSEK jämfört med föregående kvartal och uppgick till 266 TSEK per 31 Dec.

**Kortfristiga fordringar** minskade marginellt under kvartalet (-797 TSEK). Förändringen härrör främst från en minskning av förutbetalda kostnader och upplupna intäkter om -101 TSEK. Övriga fordringar, som främst är kopplade till DragonLends lånebok uppgick till 5 253 TSEK. Kundfordringarna var i stort sett oförändrade och uppgick till 2 144 TSEK.

Gruppens **likvida medel** omräknade till rapporteringsvalutan SEK uppgick till 30 996 TSEK. I praktiken hålls inte gruppens

kassa i enbart SEK (utan istället i en korg av valutorna USD, VND, EUR och SEK, vilket både ger en bättre riskspridning och bättre matchar gruppens operationella kassabehov i framförallt VND och USD). Emellertid har den rapporterade kassan, omräknat i SEK per rapportdagen, påverkats negativt under kvartalet av en stärkt svensk krona, jämfört med framförallt USD och VND.

**Eget kapital** uppgick till ca. 38,5 MSEK där förändringen jämfört med föregående kvartal kan härledas till periodens resultat samt en justering för minoritetsandelarna i Carmudi.

**Skulderna** per 31 december uppgick till ca. 6,2 MSEK, vilket är en minskning om knappt -261 TSEK. Den största förändringen av skulder härrör från övriga skulder som minskade med 648 TSEK.

## AKTIEKAPITAL

Det preliminära resultatet som är hänförligt till moderbolagets aktieägare uppgick till -18 717 TSEK för helåret. Utöver årets resultat har en omräkningsdifferens påverkat det utgående egna kapitalet som per rapportdagen uppgick till 38 365 TSEK.

## KASSAFLÖDET

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet uppgick till -1 933 TSEK. Av dessa kan -3 115 TSEK direkt härledas till resultatet efter finansiella poster. Justering för poster som inte påverkar kassaflödet uppgick till 1 181 TSEK i fjärde kvartalet. Vid konsolidering av fjärde kvartalet har valutakurseffekter inkluderats i kassaflödesanalysen, vilket resulterar i att kassaflödet från förändringar i rörelsekapitalet inte direkt kan härledas från ändringarna i balansräkningen under perioden. Varulager ökade med 181 TSEK, kundfordringar med 268 TSEK och övriga fordringar med 526 TSEK. De kortfristiga skulderna minskade med 1 063 TSEK, vilket resulterade i att kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -3 971 TSEK. Investeringar uppgick till -226 TSEK. Tidigare under året investerade två personer från ledningsgruppen totalt 141 TSEK i gruppens optionsprogram. Investeringen har i denna rapport omklassificerats under kassaflöde från finansieringsverksamheten och tillsammans med övrig finansieringsverksamhet om 16 TSEK uppgick kassaflödet från finansieringsverksamheten till -125 TSEK. Perioden kassaflöde var -4 072 TSEK.

# Finansiella rapporter

## RESULTATRÄKNING

TSEK	Not	Q4		ΣQ1-Q4	
		2020	2019	2020	2019
Nettoomsättning		10 822	8 724	36 562	28 586
Övriga rörelseintäkter	5	21	436	3 637	6 219
<b>Summa intäkter</b>		<b>10 844</b>	<b>9 159</b>	<b>40 199</b>	<b>34 805</b>
Övriga externa kostnader		-2 129	-2 335	-10 846	-8 676
Råvaror och förnödenheter		-4 612	-4 148	-14 601	-8 035
Personalkostnader		-6 355	-8 023	-29 322	-30 803
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-479	-594	-2 693	-2 294
Övriga rörelsekostnader	5	-576	-2 042	-3 233	-3 651
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-3 307</b>	<b>-7 984</b>	<b>-20 496</b>	<b>-18 655</b>
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		225	186	737	698
Räntekostnader och liknande resultatposter		-33	-295	-34	-295
<b>Resultat före skatt</b>		<b>-3 115</b>	<b>-8 093</b>	<b>-19 793</b>	<b>-18 252</b>
Skatt		0	0	0	-11
<b>Periodens resultat</b>		<b>-3 115</b>	<b>-8 093</b>	<b>-19 793</b>	<b>-18 263</b>
Hänförligt till moderföretagets aktieägare				-18 717	
Hänförligt till innehav utan bestämmande inflytande				-1 076	

# BALANSRÄKNING

TSEK	Not	31-Dec-20	31-Dec-19	30-Sep-20
<b>TILLGÅNGAR</b>				
<u>Immateriella anläggningstillgångar</u>				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten		658	978	793
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter		5 029	7 040	5 437
Goodwill		104	158	117
<u>Materiella anläggningstillgångar</u>				
Inventarier, verktyg och installationer		165	237	193
<u>Finansiella anläggningstillgångar</u>				
Andra långfristiga fordringar		139	408	104
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>5 995</b>	<b>8 821</b>	<b>6 644</b>
<u>Omsättningstillgångar</u>				
Färdiga varor och handelsvaror		266	619	96
<u>Kortfristiga fordringar</u>				
Kundfordringar		2 144	1 871	2 118
Övriga fordringar	6	5 253	1 527	5 258
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		50	382	151
Kassa och bank		30 966	54 485	36 940
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>38 679</b>	<b>58 884</b>	<b>44 563</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>44 674</b>	<b>67 705</b>	<b>51 207</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>				
<u>Eget kapital</u>				
Aktiekapital		1 204	1 204	1 204
Övrigt tillskjutet kapital		55 878	76 351	60 205
Periodens resultat		-18 717	-14 916	-16 678
Innehav utan bestämmande inflytande		95		
<b>Summa eget kapital, koncern</b>		<b>38 460</b>	<b>62 638</b>	<b>44 731</b>
<u>Långfristiga skulder</u>				
Övriga skulder	7	30	34	33
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>30</b>	<b>34</b>	<b>33</b>
<u>Kortfristiga skulder</u>				
Leverantörsskulder		562	213	299
Aktuella skatteskulder		0	24	2
Övriga skulder	8	4 256	3 676	4 904
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		1 365	1 120	1 236
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>6 184</b>	<b>5 033</b>	<b>6 442</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>44 674</b>	<b>67 705</b>	<b>51 205</b>

## FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

TSEK	Q4		ΣQ1-Q4	
	2020	2019	2020	2019
<b>Ingående eget kapital</b>	<b>44 731</b>	<b>70 061</b>	<b>62 638</b>	<b>41 977</b>
Omräkningsdifferens	-3 251	485	-5 556	151
Periodens resultat	-3 115	-7 908	-18 717	-18 263
Nyemission				38 774
<b>Utgående eget kapital</b>	<b>38 365</b>	<b>62 638</b>	<b>38 365</b>	<b>62 638</b>

## KASSAFLÖDE

TSEK	Q4		ΣQ1-Q4	
	2020	2019	2020	2019
<u>Den löpande verksamheten</u>				
Resultat efter finansiella poster	-3 115	-7 547	-19 793	-17 891
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m.	1 181	643	3 395	2 482
Betald skatt		0		-80
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-1 933</b>	<b>-6 905</b>	<b>-16 398</b>	<b>-15 489</b>
<u>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</u>				
Förändring i varulager	-181	-485	343	-644
Förändring kundfordringar	-268	160	-514	-875
Förändring av kortfristiga fordringar	-526	596	-4 026	1 369
Förändring leverantörsskulder	327	3	414	-380
Förändring av kortfristiga skulder	-1 391	-594	-68	1 054
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-3 971</b>	<b>-7 224</b>	<b>-20 249</b>	<b>-14 964</b>
<u>Investeringsverksamheten</u>				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	0	-333	0	-333
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-373	0	-407	-2
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	146	-47	146	-117
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>581</b>	<b>-380</b>	<b>546</b>	<b>-452</b>
<u>Finansieringsverksamheten</u>				
Nyemission	0	0	0	38 773
Likvid för utfärdade teckningsoptioner och övrigt	141	-409	125	34
Övrigt	-16	0	-16	0
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>125</b>	<b>-409</b>	<b>125</b>	<b>23 391</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-4 072</b>	<b>-8 012</b>	<b>-20 385</b>	<b>23 391</b>
Likvida medel vid periodens början	36 941	62 542	54 485	31 481
Kursdifferens i likvida medel	-1 903	-17	-3 134	-359
Likvida medel vid periodens slut	30 966	54 513	30 966	54 513



# Tilläggsupplysningar

## **NOT 1 FÖRETAGSINFORMATION**

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

Bolagets adress:

Hälsingegatan 49, 4tr

113 31 Stockholm, Sverige

Web: corporate.wearefram.com

## **NOT 2 REDOVISNINGSPRINCIPER**

Kvartalsrapporten för perioden 1 oktober – 31 december 2020 har upprättats med tillämpning av årsredovisningslagen (1995:1554) och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3), om inte något annat anges. Redovisningsprinciperna är inte förändrade jämfört med föregående period.

## **NOT 3 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE**

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

## **NOT 4 GRANSKNING AV DELÅRSRAPPORTEN**

Denna delårsrapport har inte granskats av bolagets revisorer.

## **NOT 5 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER OCH ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER**

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

## **NOT 6 ÖVRIGA FORDRINGAR**

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

## **NOT 7 ÖVRIGA LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR**

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

## **NOT 8 ÖVRIGA SKULDER**

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

# Övrig information

## Finansiell kalender:

Årsredovisning 2020	30 april 2021
Delårsrapport januari-mars 2021	18 maj 2021
Årsstämma	18 maj 2021
Delårsrapport april-juni 2021	29 juli 2021
Delårsrapport september-december 2021	4 februari 2022

Denna rapport, liksom ytterligare information, finns tillgänglig på Fram^s hemsida: [investors.wearefram.com](http://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 5 februari 2021 kl. 08:00 CET.

## För övrig information kontakta:

Niklas Berglund, CFO & Deputy CEO

Tel: +46 72 509 31 17

E-post: [niklas.berglund@wearefram.com](mailto:niklas.berglund@wearefram.com)

## Certified Advisor

SKMG, +46 11 32 30 732, [ca@skmg.se](mailto:ca@skmg.se) är bolagets Certified Advisor.

Stockholm den 5 februari 2021

## Rapporten intygas:



VD, Max Bergman