

Analyst Group intervjuar David Knape, VD Ytrade Group om bolaget och framtiden

För de som inte tidigare har hört talas om Ytrade Group, kan du berätta lite mer om er verksamhet, vad ni gör och vilken marknad ni adresserar?

Ytrade Group är en svensk tech-, fashion- och eCom-grupp. Under 2017 lanserades vår marknadsplattform Yaytrade, vilken är en cirkulär marknadsplats för premiumprodukter inom framförallt fashion och- livsstilssegmentet. På plattformen möjliggör vi digitaliserade "pop-up butiker" som säljer utgående lager, samples och returer, men även premium secondhand från privatpersoner och influencers. Marknadsplattformen är en egenutvecklad högteknologisk e-handelsplattform där vi äger all kod. Vi har idag ett stort fokus på tekniken bakom vår plattform, vilket även utgör nya affärsmöjligheter. Vi har haft ett spännande 2021 där vi har byggt ett starkt fundament i både team och teknologi, samtidigt som vi levererat en stark tillväxt. Under 2022 kommer vi primärt att rikta gruppens fokus mot att vidareutveckla vår tech-del, där gruppen framgent kommer att bestå av fyra affärsben, vilka är: Tech, Logistics, eCom och M&A.

- **Tech** utgörs av den egenutvecklade tekniken bakom Yaytrades marknadsplats som besitter ett starkt underliggande värde, där, vi med vidareutveckling av plattformen kommer möjliggöra en helt ny vertikal när delar av plattformen kommer att börja säljas som en SaaS-lösning.
- **Logistics** utgörs av de satsningar vi har genomfört inom logistik, varav vi idag har ett centraliserat lager i Jönköping för att kunna hantera betydande volymer. Vår logistklösning kan även skapa stora synergieffekter för förvärvade företag, men även användas som en lösning för de varumärken vi samarbetar med och kommer vara en del av vår kommande SaaS-lösning.
- **eCom** utgörs i synnerhet av marknadsplatserna Yaytrade men även den nyligen förvärvade marknadsplatsen RE/WAY, försäljningen sker inom fashion och livsstilsprodukter inom premium- och luxury-segmentet. Genom digitaliserade "pop-up butiker" och premium secondhand har marknadsplatsen ett tydligt fokus på cirkulär och hållbar konsumtion. Detta ben kommer att fyllas på genom förvärv med både lönsamma varumärken såsom eCom-bolag.
- **M&A** inom segmenten; Tech/SaaS-bolag, eCom/brands/distributörer, logistics och bolag som på andra sätt kan tillföra gruppen värde och komplettera dess nya strategi och inriktning.

Under april presenterade vi även att processen för namnbyte är påbörjat till Spherio Group. Namnbytet genomförs för att tydliggöra vårt nya fokus med samtliga affärsbenen vi idag besitter. Namnbytet går även i linje med våra expansionsplaner att bygga upp en internationell koncern. Idag fokuseras vår verksamhet framförallt på vår hemmarknad Sverige, samtidigt som vi ser att försäljning redan nu sker till flertalet andra länder, utan direkta marknadsföringsinsatser. Samtliga affärsben gör att vi kontrollerar hela förädlingskedjan, men möjliggör även en nyskapande attraktiv SaaS-lösning för våra kunder och andra varumärken som vill förlänga livscykeln på sina produkter, ta ägandeskap över sin egen secondhandförsäljning och bedriva digitala utförsäljningar utan att själva utveckla och drifta den underliggande teknologin och logistiken, vilka ställer väldigt annorlunda krav än vad traditionell

försäljning av nyproducerade produkter gör. Detta är en utmaning merparten av bolag inom vårt segment har idag, samtidigt som vår nya SaaS-lösning även möjliggör att retailbutiker kan få en egen e-handel med logistik hanterat helt och på ett smidigt sätt genom oss. Vi ser att gruppens affärsben möjliggör stora synergieffekter idag och vid framtida förvärv där värdeutvecklingen accelereras i symbios inom i gruppen. Vi kommer i och med den nya tydliggjorda inriktningen inom Spherio Group att bli ett tech- och förvärvsfokuserat bolag för att dels ta vara på förväntade synergieffekter, dels expandera till fler geografiska marknader, men även för att komplettera vårt gemensamma erbjudande.

Vilka trender och drivkrafter i samhället ser du gynnar er framgent?

Ytrade Groups tech-del befinner sig mitt i den starka hållbarhetstrenden som är tydlig inom samhället, vilket även är fallet inom fashion, beauty och livsstilssegmentet. Marknaden är fortsatt under stor förändring och konsumenter ställer ökade krav på bolag verksamma inom fashion- och livsstilssegmentet vad gäller hållbarhet. En del av lösningen på detta är hållbart producerade produkter, men framförallt ser vi en ökad efterfrågan på alternativ som möjliggör ett förlängt liv på redan producerade produkter, genom en större efterfrågan på secondhand, overstocks och förhöjda krav på ett cirkulärt förhållningsätt. I linje med att konsumenter blir mer och mer miljömedvetna så ökar försäljning av secondhand, utgående lager och samples, vilket är tydliga trender inom marknaden generellt vilket också varit grunden i vårt bolag och den teknologi vi utvecklat. Sedan start har vi haft ett tydligt fokus på cirkulär och hållbar konsumtion, vilket vi anser går hand i hand med de starka trenderna inom fashion, beauty-och livsstilssegmentet. Inom tech och eCom ser vi digitaliseringstrenden få fäste som förändrar beteende och krav på både privatpersoner och företag. Konsumenter efterfrågar i högre utsträckning smidiga digitala lösningar och en större tillgänglighet, samtidigt som företagen och varumärkena vill kunna öka sin tillgänglighet, ha kontroll över sin branding och försäljning genomgående vilket vi är övertygade kommer leda till att addera försäljningskanalen "resale", som en naturlig del av en omnichannel-strategi. Med vår kommande SaaS-lösning hjälper vi varumärken att förlänga livscykeln på sina produkter, vi hjälper företag att enkelt ställa om mot ett starkare hållbarhetserbjudande gentemot sin konsument, samt ger dem mer kontroll över sin värdekedja och samtliga sina försäljningskanaler, genom vår smidiga SaaS och logistislösning.

I början av februari slutförde ni ert första förvärv, e-handelsbolaget RE/WAY, kan du berätta lite mer om förvärvet och hur du ser på era expansionsplaner?

RE/WAY är ett kvalitativt entreprenörsdrivet bolag med en online-marknadsplats inom luxury-segmentet för kläder och accessoarer. Bolagets cirkulära plattform fokuserar på re-sale av äkthetsverifierade lyxartiklar som genomgår en gedigen äkthetsprocess. Förvärvet är strategiskt för oss genom att komplettera Yaytrade inom luxury-segmentet, samtidigt som vi ser starka synergier inom försäljning, marknadsföring, logistik och vidareetablering av varumärket med de interna resurser vi besitter i gruppen. Parallellt får vi in två drivna och duktiga entreprenörer i vår organisation som stärker vårt humankapital. Vi ser att RE/WAY kommer kunna ta betydande fördel av vår uppbyggda värdekedja och därigenom ta snabbare steg på sin tillväxtresa vilket de redan bevisar.

Förvärvet av RE/WAY är ett första steg på vår förvärvsstrategi och är i linje med gruppens expansionsplaner. Vår vision är att bli en internationellt ledande tech, logistic och eCom grupp med fokus på att i gruppen skapa gemensamma synergier där ett plus ett blir tre. Bolagen ska ha en stark lönsamhet och underliggande värden kommer även att skapas inom cirkularitet och hållbarhet. RE/WAY är ett viktigt steg i vår expansionsresa och vi kommer framöver ha ett fortsatt högt förvärvsfokus. Inom vår förvärvsstrategi är huvudområdet dels lönsamma eCom-bolag, dels rena fashion- och livsstilsvarumärken, men även andra bolag som vi kan se tillföra oss värden eller synergier i andra led. Genom vår teknologiska plattform och den värdekedja som vi har byggt upp kan vi nu utveckla starka synergieffekter, kunna förbättra vårt erbjudande och expandera till fler geografiska marknader, varför vi även ser på internationella förvärv i linje med våra geografiska expansionsplaner.

Ni har beskrivit att ni har genomfört satsningar på er tech- och produktutveckling, där ni bland annat är redo för att lansera en SaaS-lösning inom cirkulär konsumtion. Kan du berätta lite mer om SaaS-lösningen samt eran tekniska plattform?

Vår tech-plattform utgör en otroligt viktig del av vårt erbjudande och vi ser ett stort värde i den. Vi har kontinuerligt fokuserat på och investerat i utveckling av plattformen för att förbättra upplevelsen, våra erbjudanden och optimera flöden för våra besökare och användare. Tech-plattformens utformning möjliggör att vi enkelt och fullt ut kan integreras med en tredje part, av olika kategorier. Det krävs stora resurser för varumärken och företag att utveckla och driva egna secondhand-butiker digitalt, både vad gäller underliggande tech men också inom logistik. Det gäller även inom digitala utförsäljningar av provkollektioner och utgående lager, där, vår plattform och kommande SaaS-lösning kommer möjliggöra en smidig plug-and-play lösning för företag och varumärken som intensifiera hållbarhetsarbetet genom förlängda produktlivscyklar och därmed vill ha hjälp med detta. Som tidigare kommunicerat kommer vi under första halvåret 2022 lansera en SaaS-lösning med grund i ovan och mer information kommer då att presenteras, vilket kommer bli en ny vertikal och rullas under tredje kvartalet 2022. Genom månatliga SaaS-intäkter och intäkter per hanterat plagg skapar vi ett nytt intäktsben, som samtidigt medför ett jämnare kassaflöde. Vi ser tydliga synergier mellan vår eCom-vertikal och vår tech-vertikal, där vi bedömer att det finns stora möjligheter att på sikt även kunna digitalisera retailbutikers försäljning och erbjuda dem en komplett logistiklösning, plug-and-play.

Kan du nämna tre anledningar till varför Ytrade Group är en bra investering idag?

- För det första så vill jag belysa de trender och drivkrafter som finns inom marknaden globalt. Våra två bolag approacherar idag stand-alone multimiljard marknader. Med vårt tech-ben så ökar vår bredd och potentiell marknad ytterligare. Vi ser ett betydligt ökat fokus på cirkulär och hållbar konsumtion och digitalisering, med ett krav om transparens och medvetenhet från konsumenten och varumärken, vilket tydligt påvisas i hur starkt secondhand-marknaden växer. Ytrade Group ligger mitt i denna trend och möjliggör cirkulär och hållbar konsumtion.
- För det andra så vill jag lyfta den skalbara gruppen med en stark underliggande tech och logistik som vi bygger upp och där vi redan nu ser kvitto på att vi

skapar synergier genom vår förvävsstrategi, även om vårt första förvärv var av mindre karaktär och ett mer strategiskt sådant. Där vi står idag markerar starten på det vi avser bygga stort framåt, en ledande internationell koncern inom några av de absolut snabbast växande och lukrativa marknaderna i tech, logistik, hållbarhet och cirkularitet.

- *Till sist, vi är på väg att genomföra en internationell tillväxtresa, där vi kommer vilja växa både organiskt såsom via strategiska förvärv, och ser oss över tid snabbt kunna expandera geografiskt samt skala upp vår försäljning och lönsamhet markant.*