

Yaytrade Y

Ytrade Group AB (publ)
Bokslutskommuniké

Januari – december 2021



**Give
yesterday's
fashion
new
tomorrows**

Summering av ett år i stark tillväxt.

Helåret januari–december 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 12 141 Tkr (4 447), motsvarande en ökning med 173 procent.
- Bruttomarginalen uppgick till 38 procent (42).
- Rörelseresultatet uppgick till -29 539 Tkr (-13 881).
- Resultat efter skatt uppgick till -29 583 Tkr (-13 930).
- Resultat per aktie uppgick till -1,43 kr (-0,67).
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2021.

Kvartalet oktober–december 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 4 846 Tkr (1 983) motsvarande en ökning med 144 procent.
- Bruttomarginalen uppgick till 31 procent (32).
- Rörelseresultatet uppgick till -8 236 Tkr (-7 516).
- Resultat efter skatt uppgick till -8 244 Tkr (-7 527).
- Resultat per aktie uppgick till -0,40 kr (-0,36).

“Stark tillväxt med försäljningsrekord under fjärde kvartalet och högst konverteringsgrad någonsin.”

+ 173%

Nettoomsättning

Helåret 2021
jämfört med 2020

+ 39%

Antal köp per besökare

Helåret 2021
jämfört med 2020

+ 107%

Försäljning per besökare

Helåret 2021
jämfört med 2020

+ 32%

Antal besökare

Helåret 2021
jämfört med 2020

Nyckeltal	Okt-dec		Helår	
	2021	2020	2021	2020
Nettoomsättning, Tkr	4 846	1 983	12 141	4 447
Bruttomarginal, %	31	32	38	42
Rörelseresultat, Tkr	-8 236	-7 516	-29 539	-13 881
Periodens resultat, Tkr	-8 244	-7 527	-29 583	-13 930
Resultat per aktie, kr	-0,40	-0,36	-1,43	-0,67
Operativt kassaflöde, Tkr	-5 714	-6 603	-22 295	-10 119
Likvida medel, Tkr	7 952	6 248	7 952	6 248
Soliditet, %	57	46	57	46

Väsentliga händelser under och efter perioden.

Första kvartalet

- Ytrade Group AB noterades den 9 mars 2021 på Nasdaq First North Growth Market och genomförde ett erbjudande som tillsammans med en övertilldelningsemission tillförde bolaget en total bruttoemissionslikvid om cirka 37,5 Mkr.
- I mars tecknades avtal med Sail Racing International AB för försäljning av deras årliga sample sale.

Andra kvartalet

- Robert Wilson rekryterades som Global Sales Director och Johan Söderberg som CTO.
- I maj genomfördes en riktad emission på 5 Mkr till strategiska investerare.
- Avtalen med Filippa K, Hope och J Lindeberg förlängdes och utökades.
- Plattformen testlanserades i Finland inför planerad expansion på större marknader.
- Extra bolagsstämma hölls den 15 juli 2021 för nyval av Henrik Hobik och Stefan Alvarsson till styrelsen.

Tredje kvartalet

- I augusti ingicks ett avtal med en ny logistikpartner för hantering av lager och logistik vilket resulterade i en centralisering av Ytrades e-handelslager till större lokaler i Jönköping. Flytten möjliggör fortsatt expansion, utveckling av e-handelserbjudandet samt ökad leveranskapacitet.
- Avtal tecknades med australiensiska premiumvarumärkena Neuw Denim och Abrand Jeans för försäljning av 12 500 artiklar.
- I september förlängdes avtalen med Filippa K, Sail Racing och Stenströms Skjortfabrik.
- I september ingick Ytrade i ett partnerskap med transportörsplattformen Ingrid. Avtalet innebär att Ytrade kan erbjuda sina kunder ett flexibelt och användarvänligt gränssnitt vid val av transportör på plattformen.
- I september tecknade Ytrade avtal med modevarumärkena Schnayderman's och Jeanerica.
- Mikael Wiborgh tillträdde tjänsten som CFO och skådespelaren Alicia Agneson rekryterades som Global Fashion Director.

Fjärde kvartalet

- Högsta försäljningen och konverteringsgraden någonsin under ett enskilt kvartal.
- I oktober lanserades den nya försäljningskategorin activewear och avtal tecknades med varumärket Aim'n.
- I oktober tecknades ytterligare ett avtal inom kategorin activewear, med Röhnisch Sportswear avseende försäljning av varumärkets utgående lager och samples internationellt.
- I november ingicks partnerskap med modevarumärket Limitato avseende försäljning av samples och utgående lager.
- I november utökades och förlängdes avtalet med Hope. Avtalet innefattar en total försäljning om cirka 14 000 artiklar under 2021 och första halvåret 2022.

Händelser efter periodens utgång

- I januari rekryterades Gustaf Törling som Chief Brand Officer med uppdraget att fortsätta stärka Yaytrades varumärke samt utveckla designen och upplevelsen på plattformen.
- I januari förvärvades samtliga aktier i RE/WAY, ett e-handelsbolag inom luxury-segmentet. Köpeskillingen består av en fast del om 2,4 Mkr samt en tilläggsköpeskillning om maximalt 9,88 Mkr som baseras på RE/WAYs framtida EBITDA-resultat för räkenskapsåren 2022–2024.
- I samband med förvärvet av RE/WAY genomfördes en riktad nyemission av 4 591 157 aktier till en teckningskurs om 2,31 kronor per aktie, vilket medför en emissionslikvid om cirka 10,6 Mkr. Kapitalanskaffningen sker i syfte att bland annat finansiera bolagets planerade fortsatta expansion. Genom den riktade nyemissionen stärktes aktieägarbasen ytterligare med strategiska aktieägare såsom First Venture och Gainbridge Capital genom fonden Gainbridge Novus Nordic.
- I februari fullföljdes förvärvet av RE/WAY. Ytrade har erlagt den fasta köpeskillingen för aktierna i RE/WAY genom att emittera och tilldela 813 559 aktier i Ytrade till säljarna.

“Flest antal lanserade brand sales-samarbeten någonsin under fjärde kvartalet.”

Yaytrade är en cirkulär marknadsplats som ger mode och livsstilsprodukter nytt liv. En plattform för shopping av premiumprodukter från varumärken som säljer utgående lager, samples och returer.

Yaytrade tillhandahåller även en av de ledande tjänsterna för privatpersoner och influencers att köpa och sälja premium secondhand-kläder och accessoarer.



VD-kommentar.



Ett kvartal med försäljningsrekord, utökade försäljningskategorier och ökande konvertering

Vi uppvisade under fjärde kvartalet vår starkaste tillväxt någonsin med försäljningsrekord både i oktober och november samt som enskilt kvartal. Bakomliggande anledningar till detta är flera, bland annat de investeringar som gjorts i teamet och logistik såväl som i vår plattform Yaytrade. Försäljningen steg under kvartalet med 144 procent jämfört med motsvarande period förra året och vi förbättrade vår konverteringsgrad på slutförda köp med 30 procent jämfört med vårt tidigare bästa kvartal. Yaytrade har tidigare aldrig haft ett så stort utbud av produkter på plattformen där vi sett tydliga synergier i korsförsäljning mellan olika varumärken i takt med att avtal förlängts och butiker varit öppna längre perioder.

Vi har under året signerat och förlängt ett stort antal nya partnerskap och har idag totalt över 25 samarbeten med etablerade och attraktiva varumärken om försäljning av utgående lager och samples. Det visar tydligt att Yaytrades koncept med fokus på cirkulär och hållbar konsumtion möter en hög och växande efterfrågan. Parallellt har tusentals artiklar skickats från vårt nya lager som gett oss möjlighet att förfina våra flöden ytterligare.

Kontinuerlig utveckling av plattformen

Vår tech-plattform är under kontinuerlig utveckling. Vi arbetar nu löpande med datadriven testning i utvecklingen av plattformen för att förbättra användarupplevelse och våra erbjudanden.

På så sätt kan vi optimera våra flöden för våra besökare och användare. Testgrupper används aktivt för löpande feedback från våra mest frekventa och högst spenderande kunder men också från oberoende personer för att kunna vässa nuvarande och framtida användar- och köpupplevelse på plattformen. Vi ser tydliga resultat av insatserna i form av ökad försäljning och det är fantastiskt kul att detta arbete redan bär frukt. Vi har även gjort en genomlysning av bolagets marknadsinsatser och genomfört strategiska effektiviseringar för att stärka arbetet med att attrahera rätt typ av kunder.

Denna satsning innebär även att vi kommer kunna ta nästa steg i vår tech- och produktutveckling. Under första halvåret 2022 planerar vi att lansera och börja marknadsföra en SaaS-lösning inom cirkulär konsumtion.

Starkt team redo för nästa steg

Under året har vårt ledningsteam stärkts för att lägga grunden för Yaytrade som plattform och för den expansionsresa vi står inför. Det känns fantastiskt kul att vi lyckats attrahera ett sylvasst seniorteam från internationellt ledande tech-, fashion- och eCom-bolag. Vårt team besitter en bred kompetens inom sina respektive områden som gör att vi under 2022 kommer att ta viktiga, stora och inte minst spännande steg både som plattform och koncern.

Strategiskt förvärv inleder expansion

Efter rapportens utgång har vi genomfört Ytrades första förvärv; det svenska e-handelsbolaget RE/WAY som köper och säljer kläder och accessoarer, både nytt och secondhand, inom luxury-segmentet. Vi ser RE/WAY som ett strategiskt första steg i den förvävsstrategi vi har för avsikt att accelerera. Förvärvet innebär att vi med de båda plattformarna täcker en större del av marknaden för utgående lager, samples och secondhand-försäljning samtidigt som vi i gruppen skapar synergier inom centrala funktioner som logistik, ekonomi, marknadsföring och tech-utveckling. I den utökade gruppen kommer vi även sträva mot att ta ett ännu tydligare hållbarhetsgrepp om samtliga delar i verksamheten och utveckla den cirkulära modellen.



VD-ord fortsättning.

I samband med förvärvet genomfördes även en riktad nyemission i syfte att bland annat finansiera vår planerade fortsatta expansion samtidigt som vi stärker vår aktieägarbas ytterligare. Vi välkomnar bland andra två strategiska investerare i form av First Venture och Gainbridge Capital genom fonden Gainbridge Novus Nordic. Deras investeringar och tro på Ytrade ser vi som ett viktigt kvalitetstecken och det förstärker vår syn på Ytrades och plattformarnas framtidsutsikter.

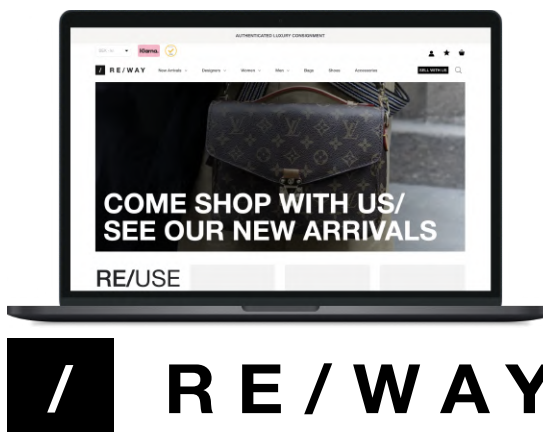
Under kommande kvartal kommer fullt fokus ligga på att utöka vår försäljning inom fler kategorier, hållbarhetsarbetet kommer att intensifieras och kommuniceras och Yaytrades erbjudande till våra partners kommer att utökas. Parallellt påbörjas ett branding-arbete med planen att under första halvåret 2022 påbörja aktiviteter samt att lansera vår kommande SaaS-lösning för att stärka våra erbjudanden och Ytrade Group – med tydlig inriktning på cirkularitet och hållbarhet.

Vid en summering av 2021 kan jag konstatera att det var ett mycket viktigt år för Ytrade. Vi satte fundamentet för bolagets utveckling genom att skapa ett mycket starkt ledningsteam och strukturera organisationen för tillväxt. Försäljningen ökade kraftigt, logistiken effektiviserades och betydande utveckling gjordes i plattformen. Vi fick därtill in nya strategiska ägare och genomförde notering av bolaget på Nasdaq First North Growth Market.

Nu ser hela vårt team fram emot ett mycket spännande 2022. Aldrig har vi stått så väl rustade som nu.

Till alla våra aktieägare, tack för ert fortsatta förtroende för Ytrade Group.

David Knape, VD Ytrade Group AB (publ)



/ RE / WAY

“Aldrig har vi stått så väl rustade som nu.”



Yaytrade placerar sig på Breakits lista över Sveriges 99 hetaste scaleup-bolag 2021. Bolagen på listan karaktäriseras bland annat av en bevisad affärsmodell, en tydligt skalbar verksamhet och sund tillväxt.

Om Ytrade.

Ytrade Group (Ytrade) är en svensk fashion tech och eCom-grupp som driver marknadsplatsen Yaytrade. Den första versionen av Ytrades marknadsplattform lanserades för allmänheten i slutet av 2017.

På Yaytrade kan privatpersoner handla premium fashion och livsstilsprodukter från varumärken och bolag som genom Yaytrade säljer utgående lager, samples och returer genom digitaliserade "pop-up-butiker". Bolaget bedriver även försäljning av premium secondhand från privatpersoner och influencers där användarna skapar sin egen e-butik med annonser och kan använda bolagets pick-up service.

Ytrades marknadsplattform är en egenutvecklad högteknologisk e-handelsplattform där premiummode möter den cirkulära ekonomin i syfte att bidra till ett mer hållbart konsumentbeteende som driver miljösamt modekonsumtion. Sedan 2021 är Ytrades aktier noterade på Nasdaq First North Growth Market.

Tillväxtstrategi

Ytrade är i en tillväxtfas som syftar till expansion under de kommande åren. Gruppens strategi är att fortsätta utveckla tekniska lösningar med nya funktioner och affärgrenar som kan komplettera den befintliga affärsmodellen och således generera mer intäktströmmar. Det finns stor potential att i framtiden sälja gruppens egenutvecklade teknik som SaaS-lösningar. Gruppen ser goda utvecklingsmöjligheter i partnersamarbeten med premiumvarumärken inom activewear och outdoor samt home, accessories och beauty. Ytrade planerar därtill att växa genom expansion till fler geografiska marknader och genom strategiska förvärv som kompletterar gruppens erbjudande.

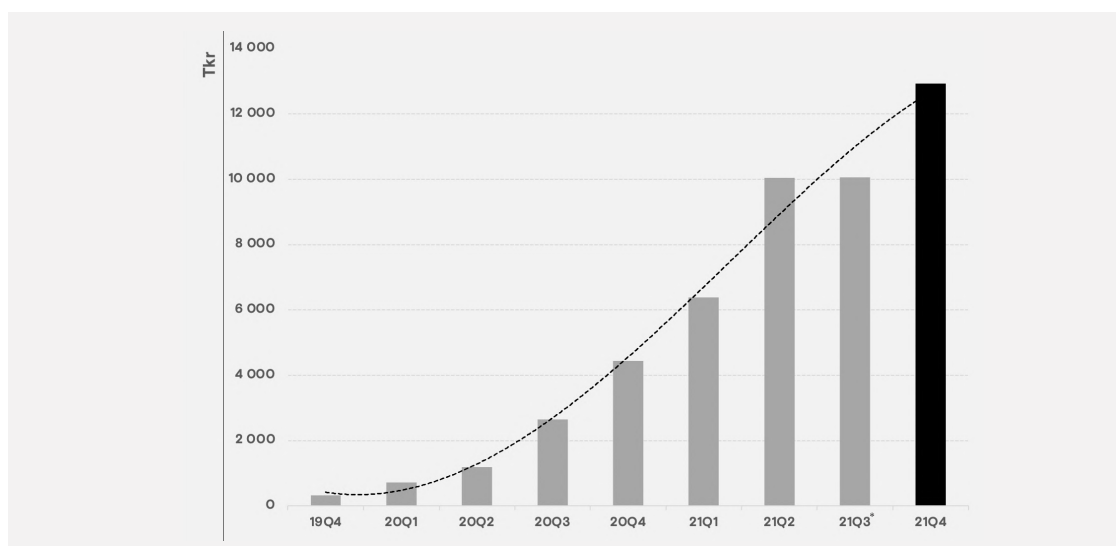
Affärsidé

Ytrade Group ska erbjuda hållbara shoppingupplevelser där de kopplar samman konsumenter, modebolag och influencers på sin plattform. Ytrade tillhandahåller tekniska lösningar och marknadsplatser för köp och försäljning av nya och begagnade varor på ett effektivt sätt.

Vision

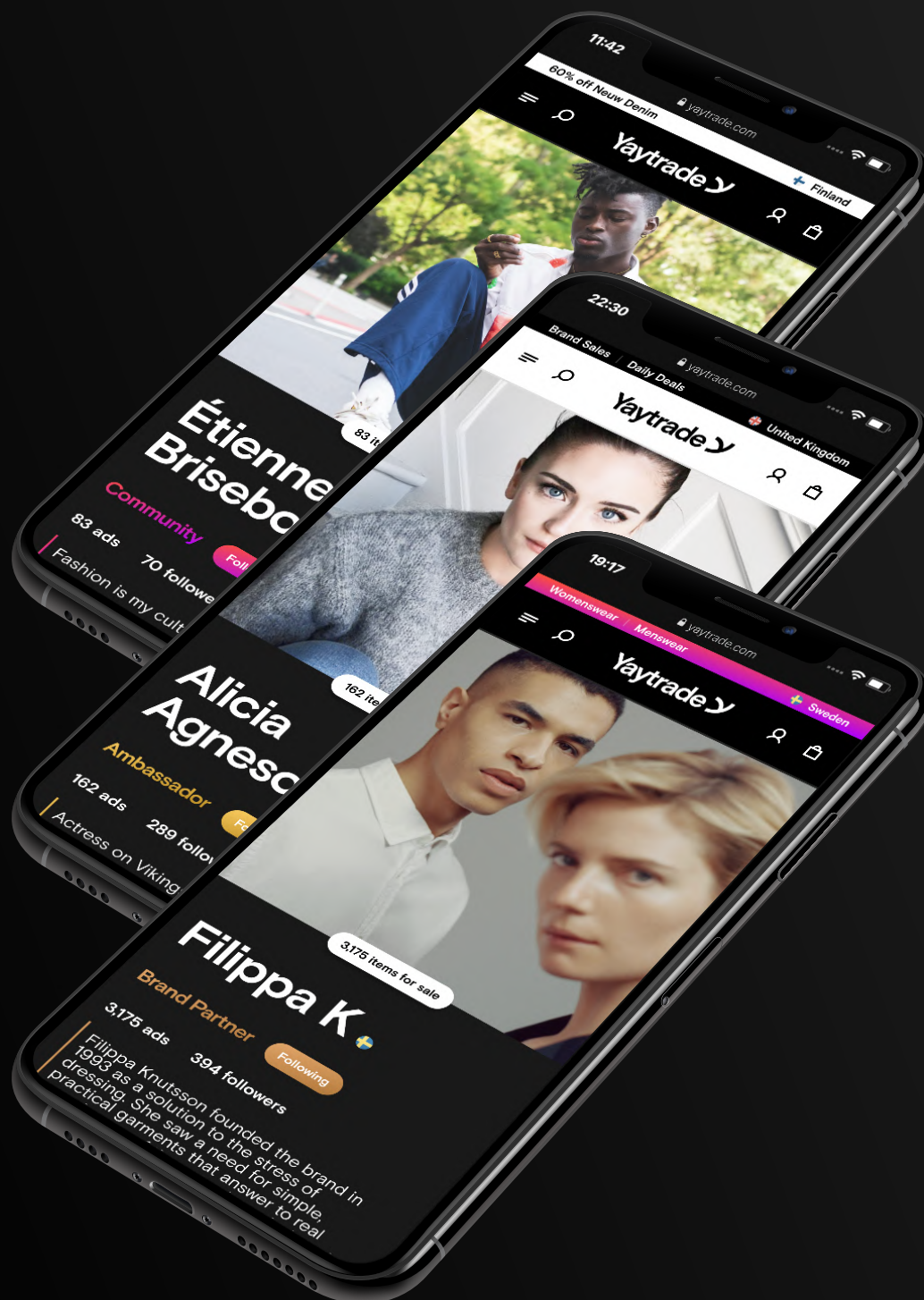
Ytrade Groups vision är att bli en ledande fashion tech och ecom-grupp med fokus på premiumprodukter och cirkulär konsumtion.

Nettoomsättning rullande fyra kvartal



* Nettoomsättning i Q3 exklusive påverkan av jämförelsestörande post av engångskaraktär.

“Vår tech-plattform är under kontinuerlig utveckling. Vi arbetar nu löpande med datadriven testning i utvecklingen av plattformen för att förbättra användarupplevelse och våra erbjudanden.”



Affärsmodell.

Ytrade erbjuder konsumenter en flexibel marknadsplattform som verkar för hållbara konsumtionsbeslut. Affärsidén bygger på att skapa värde för konsumenter, influencers och premiumvarumärken genom att integrera deras intressen under ett och samma tak – plattformen Yaytrade. Bolagets affärsmodell är heltäckande i avseendet att plattformen tillgodoser behoven hos flera kundkategorier genom att både erbjuda Pick-up service för privatpersoner och influencers (C2C och I2C) samt försäljning av utgående lager, returer och samples inom området Sample sales (B2C) för premiumvarumärken. Ytrade köper inte upp varumärkeslager utan tillhandahåller servicen för försäljning, plattform och logistik.

Pick-up service (C2C & I2C)

Genom Pick-up service skickar både privatpersoner och influencers premium secondhand-kläder och accessoarer till Yaytrade för försäljning. Därefter hanterar Ytrade hela försäljningsprocessen och bidrar till en smidigare process för både influencers och privatpersoner. Processen innebär att Ytrade ansvarar för produkten från att den skickats med bud från säljaren i en specialdesignad påse till dess att den når slutkund. Ytrades intäkter består av en på förhand avtalad kommission per såld produkt.

Sample sales (B2C)

Ytrade erbjuder en lösning för premiumvarumärken att sälja sina utgående lager, samples och returer exklusivt genom bolagets plattform via en skräddarsydd försäljningsprocess. Ytrade erbjuder idag en heltäckande försäljningslösning, inklusive logistik och distribution och ger därmed premiumvarumärken en chans att förlänga sina produkters livslängd. Ytrades intäkter består av en på förhand avtalad kommission per såld produkt och den huvudsakliga kostnaden utgörs av en hanteringskostnad per produkt. Kommissionen varierar mellan 25–50 procent på försäljningspriset.

Logistik

Ytrade har en skalbar och gedigen logistik vilket varit en grundbult i bolagets struktur och ambition sedan start. Ytrade arbetar med tredjepartslogistik med två lager i Sverige och samarbetar med en transportörsplattform som möjliggör en flexibel och användarvänlig kundupplevelse med flera transportörer. Logistikmodellen ger goda förutsättning att på kort tid kunna expandera verksamheten på ett kostnads- och tidseffektivt sätt.

En heltäckande försäljningslösning

Ytrade tillgodoser behoven i hela försäljningskedjan – från produktexponering, försäljningsprocess och kundsupport till logistik och distribution.



Cirkulär konsumtionsmodell.

Ytrade tror på cirkulär konsumtion och är stolta att med plattformen Yaytrade kunna bidra till att förlänga modets livslängd. Genom att handla secondhand minskar koldioxidutsläppen med cirka 80 procent per plagg, vilket ger stora effekter på den globala mode-marknaden¹. Forskning visar också att marknaden för cirkulära affärsmodeller inom modehandeln kan bespara upp till 143 miljoner ton av växthusgaser till år 2030². Detta baserat på den ökade efterfrågan på secondhand-produkter och att fler konsumenter väljer en alltmer klimatsmart livsstil. Genom att sälja secondhand får kläderna ett andra liv, vilket minskar modeindustrins totala miljöpåverkan och samtidigt minskar efterfrågan på nya plagg.

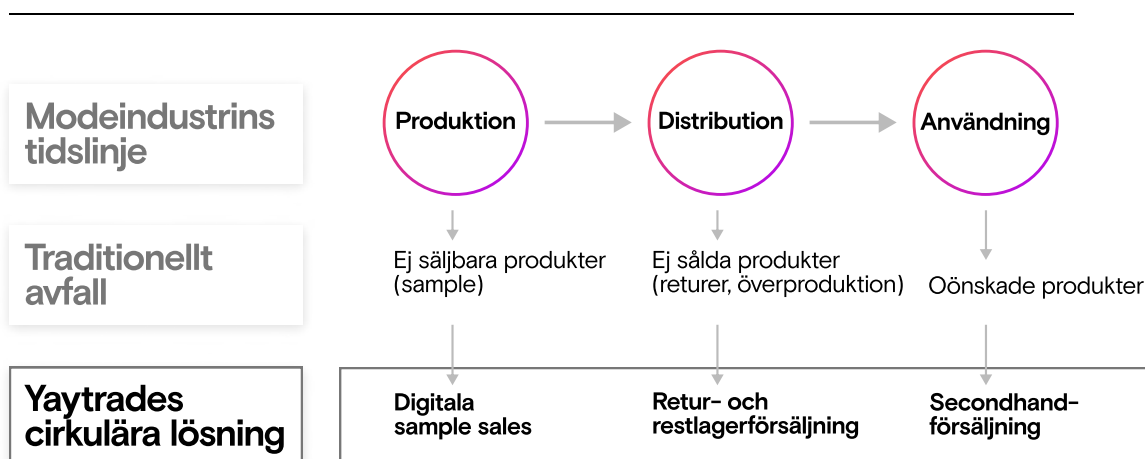
Secondhand-marknaden växer

Allt eftersom marknaden för secondhand växer ökar också efterfrågan på marknadsplatser som kan ta vara på och sälja modeföretagens varor. Det skapar ett behov av en extern part som hanterar secondhand-försäljning då modeföretagen själva oftast inte har kapaciteten för att hantera de logistikflöden som det innebär³. Ytrade, genom sin plattform, möter detta behov och bidrar på så sätt till minskad resursanvändning där kläder återanvänds, repareras och minskar behovet av råmaterial.

Bidrar till hållbar konsumtion

Bolagets försäljning av samples, utgående lager och returer skapar möjligheter för varumärken att ge sina redan producerade plagg en chans att nå konsumenten i de fall då varumärkets traditionella kanaler inte är aktuella. Den överhängande risken är annars att kläderna aldrig kommer till försäljning och i värst fall bränns. Plattformen Yaytrade kan därför bidra med ett minskat resurssvinn, en intäktskälla för varumärket och ett minskat behov av råmaterial. Genom de olika försäljningskanalerna kan bolaget minska modebranschens totala klimatpåverkan och koldioxidutsläpp. Ytrade vill uppmuntra och utbilda sina kunder inom hållbar konsumtion och ser det som nyckeln till en framgångsrik affärsmodell.

Yaytrade bidrar till cirkulär konsumtion



1. GreenStory Inc., "Comparative Life Cycle Assessment (LCA) of secondhand vs new clothing (2019).

2. McKinsey & Company and Global Fashion Agenda, 2020.

3. GlobalData Fashion Retailer Survey: 50 U.S. fashion (apparel, accessories, footwear) retailers were surveyed in March and April, 2021 about their Circular Fashion goals.

80%

Minskat CO₂-utsläpp

Per plagg genom köp av secondhand jämfört med nyproducerat.

143 miljoner

Ton besparat CO₂-utsläpp

Potentiellt till 2030 genom cirkulära affärsmodeller inom modehandeln.

Verksamhetens utveckling.

Helåret 2021

Kommersiella avtal

Ytrade arbetar aktivt för att etablera partnerskap med välkända premiumvarumärken för att skapa en attraktiv och exklusiv plattform och samtidigt säkerställa fortsatt tillväxt. Under 2021 har bolaget knutit till sig och förlängt försäljningsavtal för utgående lager och samples med över 25 modevarumärken. Avtal tecknades med Selected Brands, som blev första partnern att använda bolagets drop shipping-lösning som möjliggör internationell expansion utan lokal lagerhållning. Nya avtal tecknades även med Stenströms Skjortfabrik, Stylein, Hope, Schnayderman's, Jeanerica och Limitato. Avtalet med J.Lindeberg utökades. Ett av Ytrades största avtal hittills, omfattande 12 500 artiklar, tecknades med de australiensiska premiumvarumärkena Neuw Denim och Abrand Jeans. Activewear lanserades som en ny försäljningskategori och avtal tecknades med varumärkena Aim'n och Röhnisch.

Kunder

Plattformens kunder utgörs av privatpersoner som köper secondhand-kläder samt samples, utgående lager och returerna inom premiumsegmentet. Under året uppvisade Yaytrade en kraftigt ökad försäljning. En bidragande faktor till försäljningsökningen är bolagets fortsatta optimering av plattformen för att öka konverteringsgraden, andel besökare som slutför köp. Försäljningen per besökare på plattformen Yaytrade steg kraftigt under året, en ökning med 107 procent jämfört med 2020. Under året ökade antalet besökare på Yaytrade med 32 procent jämfört med 2020.

Produktutveckling

Ytrade ingick under 2021 ett partnerskap med modeplattformen Wynd för att öka medvetenheten gällande cirkulärt mode och hur konsumenterna kan förlänga livslängden på sina plagg. Målet är att göra secondhand-plagg ikoniska och självklara, med hjälp av olika kända profiler och deras instagramkonton. Därtill utvecklar Yaytrade, parallellt med dess nuvarande affärsmodell, ett helt separat tech-relaterat projekt inom cirkulärekonomin.

Under tredje kvartalet ingicks partnerskap med transportörsplattformen Ingrid, vilket innebär att Ytrade sedan slutet av september i år erbjuder sina kunder på plattformen Yaytrade ett flexibelt och användarvänligt gränssnitt för att välja transportörer för leverans.

Logistik

I augusti ingick Ytrade avtal med en ny logistikpartner för hantering av lager och logistik samt påbörjade flytt av lager från Stockholm och Borås till nya lagerlokaler i Jönköping. Ytrade centraliserar sina e-handelslager till större lokaler i Jönköping för att möta den ökade efterfrågan på Yaytrades tjänster. Flytten möjliggör en fortsatt expansion och utveckling för att ge en helhetsupplevelse och stärka varumärket under hela köpet. Det inkluderar effektiviseringar, ökad leveranskapacitet och på sikt automatiseringar i ett par av de led som av bolaget tidigare skötts manuellt. Flytten av lager innebär vissa kapacitetsutmaningar under andra halvåret 2021 vilka nu är hanterade. Effekten av det nya lagret med förbättrade rutiner och kostnadssynergier kommer att börja visas under första kvartalet 2022.

Organisation

Ytrade gjorde under året flera strategiska rekryteringar för att möjliggöra bolagets expansionsstrategi och att ta en framtida ledande position som cirkulär plattform och fashion tech/eCom-grupp. I april anställdes Robert Wilson, med mångårig erfarenhet av branschen, som Global Sales Director. I juni tillträdde Johan Söderberg som CTO. Johan har lång erfarenhet inom SaaS-lösningar och mjukvaruutveckling, vilket är värdefullt för Ytrades ambition att bli en ledande fashion tech-grupp. Mikael Wiborgh tillträdde i september som CFO och bidrar med en bred kompetens inom finans och till de strategiska steg som bolaget ämnar ta framgent. Skådespelaren Alicia Agneson rekryterades som Global Fashion Director i september och är ledande i internationella kampanjer och rådgivare vid val av samarbetspartners. Efter periodens slut anställdes Gustaf Törling som Cheif Brand Officer med uppdraget att fortsätta stärka Yaytrades varumärke samt utveckla designen och upplevelsen på plattformen.

Expansion

Under våren 2021 påbörjade Ytrade lanseringen av plattformen i Finland, vilket bolaget ser som en bra testmarknad för att pröva plattformen för den fortsatta internationella expansionen. Etableringen i Finland ger viktiga tekniska lärdomar liksom erfarenheter för att skapa en effektiv process vid introduktion av tjänsten på större marknader. Ambitionen är att lansera plattformen på ytterligare marknader i Europa. Utöver organisk tillväxt ser Ytrade stora möjligheter till framtida strategiska förvärv med tydliga synergier inom utvalda segment.

Förvärv januari 2022

Efter periodens slut, i januari 2022, tecknade Ytrade avtal om förvärv av samtliga aktier i RE/WAY, ett svenskt e-handelsbolag inom luxury-segmentet. Köpeskillingen består av en fast del om 2,4 Mkr samt en tilläggsköpeskillning om maximalt 9,88 Mkr som baseras på RE/WAYs framtida EBITDA-resultat för räkenskapsåren 2022–2024. Köpeskillingen kommer att erläggas i form av 813 559 nyemitterade aktier i Ytrade.

RE/WAY som erbjuder en marknadsplats online för secondhand-försäljning av äkthetsverifierade lyxartiklar, är en stark uppstickare inom svenska cirkulära marknadsplatser. Bolagets försäljning drivs genom dess marknadsplats, men också via externa internationella resellers. Sedan starten 2020 har bolaget utvecklat sin plattform och varumärke, etablerat internationella inköpskanaler och nätverk samt under 2021 börjat sin försäljning med en genomgående hög genomförsäljningsgrad. Yaytrades och RE/WAYs verksamheter kompletterar varandra väl och ledningen i Ytrade ser starka synergier inom försäljning, marknadsföring, logistik och vidareetablering av varumärket. Ytrade har som avsikt att accelerera tillväxten för RE/WAY.

RE/WAYs uppskattade omsättning respektive EBITDA för 2022 uppgår till ca 4,8 Mkr respektive cirka 1 Mkr. Ytrade kommer att konsolidera RE/WAY som ett dotterbolag och tillträde kommer att ske under första kvartalet 2022. Transaktionen förväntas innebära en ökad omsättning och förbättrad lönsamhet för Ytrade på en konsoliderad EBITDA-nivå.

Finansiell information.

Helåret 2021

Nettoomsättning

Under helåret uppgick nettoomsättningen till 12 141 Tkr (4 447), en ökning med 173 procent jämfört med 2020. Den ökade omsättningen är främst en följd av tillväxt inom försäljning av utgående lager, sample sales och returerna och samarbeten med fler välkända varumärken jämfört med tidigare period. Bruttomarginalen uppgick till 38 procent (42). Bruttomarginalen för pick-up service ökade under perioden, men minskade sammantaget på grund av en större andel av försäljningen ifrån sample sales, returerna och utgående lager med något lägre bruttomarginal.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet för helåret uppgick till -29 539 Tkr (-13 881). Rörelsemarginalen uppgick till -174 procent (-156). Förändringen förklaras av ökade kostnader för logistik och transporter. Under samma period har även kostnader för personal stigit som en följd av en ökning i antalet anställda. Rörelseresultatet belastades även av engångspost i form av kostnader för förberedelse samt genomförande av notering vid Nasdaq First North Growth Market om cirka 1 697 Tkr.

Resultat

Resultat efter skatt uppgick under året till -29 583 Tkr (-13 930). Resultat per aktie uppgick till -1,43 kr (-0,67). Resultatet påverkades av högre kostnader jämfört med föregående år, vilket är hänförligt till anställningen av nyckelpositioner och ökade kostnader relaterade till logistik och transport i och med ökad omsättning.

Kassaflöde och likvida medel

Helårets kassaflöde uppgick till 1 704 Tkr (3 732) och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 7 952 Tkr (6 248). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -26 973 Tkr (-11 216).

Finansiell ställning

Per den 31 december 2021 uppgick det egna kapitalet i bolaget till 17 623 Tkr (8 784) och likvida medel uppgick till 7 952 Tkr (6 248). I samband med noteringen i mars 2021 genomfördes ett erbjudande som tillsammans med en övertilldelningsemission tillförde bolaget en total bruttoemissionslikvid om cirka 37 500 Tkr. I maj genomfördes även en riktad nyemission som tillförde bolaget 5 000 Tkr. Efter periodens slut, i januari 2022 genomfördes en riktad nyemission som tillförde bolaget en bruttoemissionslikvid om 10 600 Tkr.

Kvartalet oktober–december 2021

Nettoomsättning

Under kvartalet uppgick nettoomsättningen till 4 846 Tkr (1 983), vilket är en ökning med 144 procent jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Den ökade omsättningen är främst en följd av tillväxt inom försäljning av utgående lager, sample sales och returerna och samarbeten med fler välkända varumärken jämfört med tidigare period.

Bruttomarginalen uppgick till 31 procent (32). Bruttomarginalen för pick-up service var i linje med motsvarande kvartal föregående år men minskade sammantaget på grund av en större andel av försäljningen ifrån sample sales, returerna och utgående lager med något lägre bruttomarginal.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet för kvartalet uppgick till -8 236 Tkr (-7 516). Rörelsemarginalen uppgick under kvartalet till -127 procent (-268). Rörelseresultatet påverkades planerligt av bland annat högre lager- och transportkostnader.

Övriga externa kostnader minskade, vilket delvis är hänförligt till engångskostnader i jämförelseperioden om -587 Tkr kopplade till förberedelser och genomförande av notering på Nasdaq First North Growth Market. Personal- och hyreskostnaderna ökade under kvartalet som ett resultat av en stärkt organisation och flytt till större lokaler.

Resultat

Resultat efter skatt uppgick för kvartalet till -8 244 Tkr (-7 527). Resultat per aktie uppgick till -0,4 kr (-0,36). Resultatet för kvartalet är enligt plan och i linje med den expansion som bolaget befinner sig i.

Kassaflöde och likvida medel

Kvartalets kassaflöde uppgick till -5 108 Tkr (-4 623). Likvida medel vid kvartalets utgång uppgick till 7 952 Tkr (6 248). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -3 392 Tkr (-2 515).

Ytrade Group AB Aktien.

Ytrades aktie och teckningsoptioner är noterade på Nasdaq First North Growth Market och handlas till kortnamnet YAYTRD respektive YAYTRD TO1 och YAYTRD TO2. Aktiekapitalet uppgår till 1 032 080,25 kr, fördelat på 20 641 605 aktier med ett kvotvärde om 0,05 kr. Sista betalkurs för aktien den 30 december 2021 var 2,3 kr.

Bolagets större aktieägare

Bolagets största aktieägare per den 31 december 2021 redovisas i nedanstående tabell.

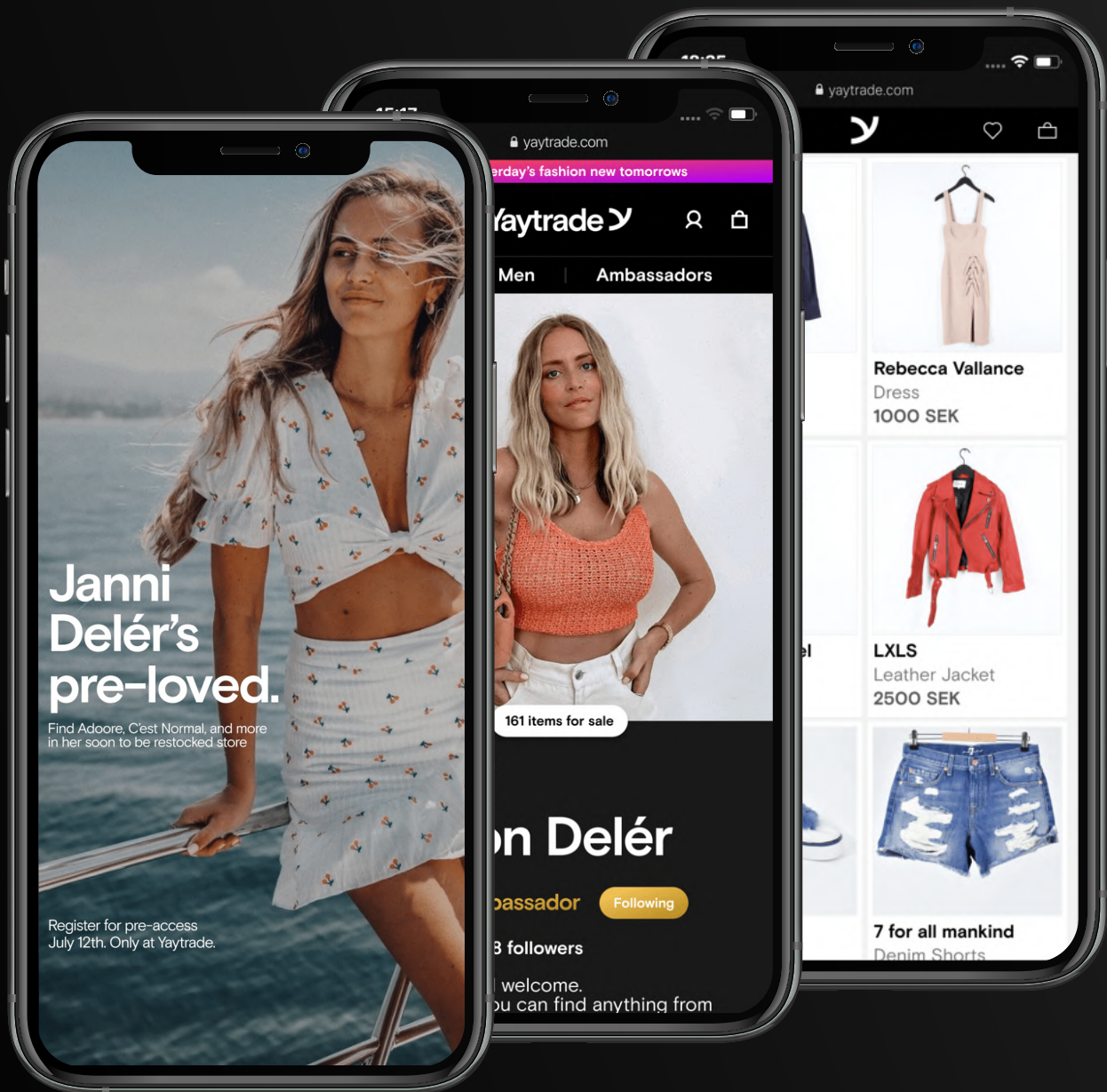
Börsnotering

Ytrade Group AB (publ) noterades den 9 mars 2021 på Nasdaq First North Growth Market. Vid notering uppgick antal aktier till 19 308 272 stycken.

Ägare ¹	Antal aktier	Andel %
Provider Investment AB	2 228 416	10,8
Thoren Tillväxt AB	1 343 804	6,5
Oscaria Capital AB	1 320 389	6,4
David Knape (privat & genom bolag)	1 155 704	5,6
Jon Berglund (privat & genom bolag)	1 013 295	4,9
Stefan Alvarsson (privat & genom bolag)	862 365	4,2
Futur Pension Försäkringsbolaget	666 666	3,2
Palmstierna Invest AB	600 244	2,9
Selected Brands Nordic AB	533 333	2,6
Övriga	10 917 389	52,9
Totalt²	20 641 605	100,0

1. Informationen är hämtad från Euroclear per 2021-12-31.
2. Totalt antal emitterade aktier per 2021-12-31

Under helåret 2021 köptes och såldes närmare 10 000 secondhand-plagg på plattformen, vilket motsvarar en CO2-besparing om 100 000 kg, jämfört med nyproducerade plagg.



Övrig information.

Medarbetare

Antalet medarbetare i bolaget uppgick vid årets slut till 20 anställda varav 13 män och 7 kvinnor. I ledningsgruppen återfinns fem män och två kvinnor.

Väsentliga risker

Riskerna i bolagets verksamhet kan generellt delas in i marknad och branschrelaterade, legala och regulatoriska samt finansiella risker. En detaljerad redovisning av bolagets risker, osäkerhetsfaktorer samt hantering av de samma återfinns i bolagets prospekt som publicerades i samband med bolagets notering i mars 2021.

Extra bolagsstämma

En extra bolagsstämma hölls den 15 juli 2021. På stämman valdes Stefan Alvarsson och Henrik Hobik som nya styrelseledamöter för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Styrelseledamöterna Jon Berglund och David Oliva avgick i samband med bolagsstämman. Stämmoprotokoll återfinns på bolagets webbplats www.yaytrade.com.

Årstämman

Årstämman för Ytrade Group AB (publ) kommer att hållas den 13 maj 2022 i Stockholm.

Framtidsutsikter

Ytrade lämnar inga prognoser.

Närståendetransaktioner

Inga närståendetransaktioner har skett under perioden.

Eventualförpliktelser

Per dagen för rapporten finns inga utestående lån eller andra avtalsförpliktelser mellan bolaget och någon av bolagets närstående.

Säsongsvariationer

Ytrades försäljning är beroende av konsumentbeteenden där exempelvis konsumtionen generellt varierar mellan olika perioder av året. Försäljningen påverkas även av vilken period som varumärken väljer att genomföra sample sales och övriga utförsäljningar.

Förslag till vinstutdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2021.

Redovisningsprinciper

Bokslutskommunikén är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR2021:12.

Bolaget tillämpar från och med fjärde kvartalet 2021 bruttoredovisning av aktiverade utvecklingskostnader. Detta innebär att utvecklingsarbeten utförd av egen personal redovisas brutto under raden aktiverat arbete för egen räkning respektive personalkostnader i resultaträkningen. Jämförelsetalen har ändrats på motsvarande sätt. Det är en ändring som endast påverkar klassificeringen i bolagets resultaträkning. Redovisningsprinciperna är i övrigt oförändrade jämfört med årsredovisningen för 2019/2020 som finns tillgänglig på Ytrades webbplats www.yaytrade.com.

Styrelsens och verkställande direktörens försäkran

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att denna bokslutskommuniké ger en rättvisande översikt av bolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer bolaget står inför.

Stockholm den 18 februari 2022

Ytrade Group AB (publ) (org. nr 559026-0963)

Magnus Agervald

Styrelseordförande

David Knape

VD och styrelseledamot

Flora Berglund

Styrelseledamot

Oscar Salén

Styrelseledamot

Henrik Hobik

Styrelseledamot

Stefan Alvarsson

Styrelseledamot

Denna bokslutskommuniké har ej varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Denna information är insiderinformation som Ytrade Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 18 februari 2022 kl. 08.00 CET.

Bolagets Certified Adviser är Eminova Fondkommission AB, telefon: +46 (0)8-684 211 10, e-post: adviser@eminova.se

För mer information, se Ytrades webbplats www.yaytrade.com

Finansiell kalender

Årsredovisning 2021	13 april 2022
Delårsrapport januari–mars 2022	6 maj 2022
Årstämma	13 maj 2022
Delårsrapport januari–juni 2022	26 augusti 2022
Delårsrapport januari–september 2022	18 november 2022
Bokslutskommuniké januari–december 2022	17 februari 2023

Kontaktinformation

Namn:	David Knape, VD
Tel:	+46 70 999 90 09
Email:	david.knape@yaytrade.com eller ir@yaytrade.com
Adress:	Skeppargatan 65 11459 Stockholm

Resultaträkning i sammandrag.

Tkr	Okt-dec		Helår		Räkenskapsår
	2021	2020	2021	2020	2020*
Nettoomsättning	4 846	1 983	12 141	4 447	4 628
Aktiverat arbete för egen räkning	1 631	826	4 770	3 306	5 845
Övriga rörelseintäkter	26	0	99	1 143	1 399
Summa intäkter	6 503	2 809	17 010	8 895	11 871
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-3 336	-1 343	-7 470	-2 563	-3 019
Övriga externa kostnader	-5 470	-6 356	-20 085	-12 425	-16 237
Personalkostnader	-5 007	-2 522	-16 439	-7 270	-8 864
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-899	-98	-2 517	-505	-518
Övriga rörelsekostnader	-28	-6	-38	-14	-17
Rörelseresultat	-8 236	-7 516	-29 539	-13 881	-16 785
Resultat från finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter					
Räntekostnader och liknande resultatposter	-8	-12	-44	-48	-66
Resultat efter finansiella poster	-8 244	-7 527	-29 583	-13 930	-16 850
Resultat före skatt					
Skatt					
Periodens resultat	-8 244	-7 527	-29 583	-13 930	-16 850
Antal aktier, st	20 641 605				
Resultat per aktie, kr	-0,40	-0,36	-1,43	-0,67	-0,87
Antal emitterade teckningsoptioner, st	12 226 752				
Resultat efter utspädning, kr	-0,25	-0,23	-0,90	-0,42	-0,51

* Räkenskapsåret 2020 var ett förlängt räkenskapsår vilket avsåg perioden 2019-09-01 – 2020-12-31. Detta har omräknats för att redovisas i enlighet med resterande del av rapporten Ytterligare detaljer rörande omräkning återfinns under övrig information och redovisningsprinciper.

Balansräkning i sammandrag.

Tkr	31-dec	
	2021	2020
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	14 846	6 780
Summa immateriella anläggningstillgångar	14 846	6 780
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installationer	218	108
Finansiella anläggningstillgångar		
Andra långfristiga fordringar	375	200
Summa anläggningstillgångar	15 439	7 088
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	3	56
Övriga kortfristiga fordringar	909	1 215
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	107	334
Summa omsättningstillgångar	1 019	1 604
Kassa och bank	7 952	6 248
Summa tillgångar	24 410	14 940
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	1 032	274
Fond för utvecklingsutgifter	14 846	6 780
Fritt eget kapital		
Överkursfond	42 660	24 158
Balanserad vinst eller förlust	-11 333	-5 578
Årets resultat	-29 583	-16 850
Summa eget kapital	17 623	8 784
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	133	388
Summa långfristiga skulder	133	388
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	217	151
Leverantörsskulder	2 169	1 787
Övriga skulder	2 930	2 483
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 339	1 346
Summa kortfristiga skulder	6 655	5 768
Summa eget kapital och skulder	24 410	14 940

Rapport över förändringar i eget kapital.

Tkr	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter	Balanserat resultat	Överkursfond	Årets resultat	Totalt
Ingående eget kapital 2020-01-01	121	1 402	-4 117	19 163	-9 207	7 363
Nyemission	154			18 118		18 272
Kostnader hänförliga till nyemission						
Aktivering av utvecklingsutgifter		5 845	-5 845			
Upplösning fond periodens avskrivningar		-467	467			
Vinstdisposition enl bolagsstämma			3 916	-13 123	9 207	
Periodens resultat					-16 850	-16 850
Utgående eget kapital 2020-12-31	274	6 780	-5 578	24 158	-16 850	8 784

Tkr	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter	Balanserat resultat	Överkursfond	Årets resultat	Totalt
Ingående eget kapital 2021-01-01	274	6 780	-5 578	24 158	-16 850	8 784
Nyemission	758			42 660		43 418
Kostnader hänförliga till nyemission			-4 997			-4 997
Aktivering av utvecklingsutgifter		10 518	-10 518			
Upplösning fond periodens avskrivningar		-2 451	2 451			
Vinstdisposition enl bolagsstämma			7 308	-24 158	16 850	
Periodens resultat					-29 583	-29 583
Utgående eget kapital 2021-12-31	1 032	14 846	-11 333	42 660	-29 583	17 623

Rapport över kassaflöden.

Tkr	Okt-dec		Helår		Räkenskapsår
	2021	2020	2021	2020	2020
Den löpande verksamheten					
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-5 714	-3 391	-22 295	-13 531	-16 785
Förändring rörelsekapital	2 322	876	-4 678	2 315	-3 430
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 392	-2 515	-26 973	-11 216	-20 215
Kassaflöde investeringsverksamheten	-1 661	-1 154	-10 694	-4 491	-5 862
Kassaflöde finansieringsverksamheten	-54	8 292	39 370	19 438	29 809
Periodens kassaflöde	-5 108	4 623	1 704	3 732	3 732
Likvida medel vid periodens början	13 059	1 625	6 248	2 517	2 517
Likvida medel vid periodens slut	7 952	6 248	7 952	6 248	6 248

Yaytrade Y

