

Kvartalet april–juni 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 4 175 Tkr (514), motsvarande en ökning med 712 procent
- Bruttomarginalen uppgick till 34 procent (75). Exklusive påverkan av intäkter av engångskaraktär, främst i form av stöd från Tillväxtverket, uppgick bruttomarginalen för andra kvartalet 2020 till 37 procent.
- Rörelseresultatet uppgick till -8 206 Tkr (-2 760).
- Resultat efter skatt uppgick till -8 218 Tkr (-2 772).
- Resultat per aktie uppgick till -0,43 kr (-0,14).

Perioden januari-juni 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 6 533 Tkr (938), motsvarande en ökning med 596 procent.
- Bruttomarginalen uppgick till 35 procent (70). Exklusive påverkan av intäkter av engångskaraktär, främst i form av stöd från Tillväxtverket, uppgick bruttomarginalen för perioden 2020 till 42 procent.
- Rörelseresultatet uppgick till -14 105 Tkr (-6 404).
- Resultat efter skatt uppgick till -14 127 Tkr (-6 428).
- Resultat per aktie uppgick till -0,73 kr (-0,33).

Väsentliga händelser under och efter perioden

- 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.
- I maj genomfördes en riktad emission på 5 Mkr till strategiska investerare.
- Avtalen med Filippa K, Hope och J Lindeberg förlängdes och utökades.
- Mikael Wiborgh utsågs till CFO i juni med tillträde den 27 september 2021. Under mellanperioden är Fredrik Nilsson CFO. Under perioden rekryterades även Robert Wilson som Global Sales Director och Johan Söderberg som CTO.
- Under kvartalet testlanserades plattformen 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.
- I augusti ingicks ett avtal med en ny logistikpartner för hantering av lager och logistik

VD Kommentar

Det har varit ett viktigt och intensivt första halvår 2021 för Ytrade, då vi även noterades på Nasdaq First North Growth Market. Ett flertal viktiga nya samarbeten har knutits och omsättningen har ökat väsentligt. Vi har genomfört strukturella förbättringar för att lägga grunden för den tillväxtresa bolaget står inför. Det innebär att vi stärkt organisation och styrning samt genomfört bruttomarginalförbättrande åtgärder. Samtidigt har vi gjort betydande investeringar i vår tech-plattform för att möjliggöra de volymer vi beräknas växa med.

Ytrades tjänst Yaytrade har på kort tid etablerat sig som en av de ledande marknadsplattformarna i Sverige inom våra nyckelområden; digitala pop up-butiker för premium fashion brands och företag samt försäljning av premium secondhand från privatpersoner och influencers. En av Ytrades styrkor är att vi äger och utvecklar vår egen marknadsplattform, vilket bäddar för en stor flexibilitet framgent i såväl funktionalitet och kunderbjudande som i möjligheter till nya intäktskanaler.

Stark omsättningstillväxt

Ytrade uppvisar en stark omsättningstillväxt under halvåret både för vårt secondhand-erbjudande och inom verksamheten för digitala pop up-butiker. Nettoomsättningen ökade kraftigt jämfört med samma period förra året, från 938 Tkr till 6 533 Tkr, vilket är effekten av den kraftiga utveckling av avtal och kunder som vi lyckats genomföra. Rörelseresultatet för första halvåret uppgick till -14 127 Tkr, påverkat av investeringskostnader för att kunna ta nästa steg i bolagets utveckling. Likviditeten i bolaget är tillfredsställande och vi står rustade för fortsatt tillväxt.

Stärkt organisation för tillväxt

För att möjliggöra fortsatt utveckling av plattformen rekryterades under våren en erfaren CTO i Johan Söderberg. Ytterligare nyckelrekryteringar har gjorts; Robert Wilson, med över 20 års internationell branschfarenhet inom fashion segmentet har anslutit som Global Sales Director och i september tillträder Mikael Wiborgh som ny CFO, även han med viktig branschfarenhet för den fas av stark tillväxt- och expansionstakt vi avser hålla framåt. Vi har nu ett team på plats som är redo att skala upp verksamheten liksom engagerade nyckelinvesterare som tagit plats i Ytrades styrelse.

Idag har vi 13 nyckelavtal med ledande svenska fashion brands, såsom Filippa K, Rodebjer, Sail Racing, Stenströms, Sandqvist, Flattered, Whyred, Hope och Selected Brands. För oss är det ett bevis på styrkan i Yaytrades erbjudande. Vi tillhandahåller våra kunder två olika logistikmöjligheter för försäljning genom digitala pop-ups; Yaytrade hanterar all logistik involverad i försäljningsprocessen alternativt drop shipping-lösning där produkterna skeppas direkt från partner till slutkund. Under perioden har vi genomfört en upphandling av en ny logistikhantering för att kunna utöka Yaytrades erbjudande men framför allt för att stärka kontrollen, öka effektivitetsgraden och förbättra våra marginaler.

Notering skapar möjligheter

Noteringen av Ytrades aktie på Nasdaq First North Growth Market i mars 2021 fick ett positivt gensvar med en kraftig överteckning av nyemissionen, närmare sex gånger erbjudandets storlek. Vi är glada och stolta över alla nya investerare i bolaget och ser varje aktieägare som våra bästa ambassadörer. Noteringen ger oss en kvalitetsstämpel samtidigt som det ger goda möjligheter för Ytrades framtida tillväxtresa.

Expansion genom förvärv och nya marknader

Under första kvartalet testlanserade vi Yaytrade i Finland med syftet att förbereda tech-plattformen, teamet och processer för expansion in på nya större marknader framgent. Vi har tagit med oss viktiga tekniska lärdomar från lanseringen i Finland. Ambitionen är att lansera plattformen på ytterligare marknader i Europa.

Ytrade har som mål att växa även genom strategiska förvärv, initialt inom fashion-tech och fashion-segmentet. Vi vill bygga en grupp som finns i varje led av värdekedjan; från nya produkter där ej sålda varor skickas ut på Yaytrades marknadsplats genom digitala pop up-butiker till fortsatt utveckling och försäljning av premium secondhand-kläder och accessoarer. I en sådan utveckling kommer vi att kunna dra nytta av den organisation vi besitter idag och våra logistikstrukturer för att skapa direkta synergier.

En cirkulär affärsmodell

Genom att förstå hela värdekedjan bygger vi en cirkulär verksamhet där Ytrade bidrar till att förlänga produkters liv genom återbruk i stället för återvinning eller deponi – och att stötta modeindustrin i utvecklingen att bli mer cirkulär. Jag är övertygad om styrkan i ett sådant hållbart förhållningssätt och vi ser en ökad efterfrågan på kanaler som underlättar enklare hantering av cirkulära varuflöden.

Ytrade har från start präglats av ett otroligt starkt driv i hela organisationen där vi utvecklar idéer som vi ser ger resultat. Vårt mål är att Ytrade ska bli en ledande europeisk aktör inom fashion-tech. Under 2021 har vi tagit viktiga steg för att möjliggöra detta och vi kommer under hösten att fortsätta driva verksamhetsutveckling och tillväxt i högt tempo. Vi ska genomföra förvärv, stärka vårt tech-team och plattform ytterligare, utveckla våra kunderbidanden och arbeta med utrullning av nya intäktskanaler, allt med syftet att öka försäljningstakten och stärka lönsamheten.

David Knape, VD

För ytterligare information, vänligen kontakta:

David Knape, VD Ytrade Group AB (publ)

E-post: david.knape@yaytrade.com

Telefon: +46 70 999 90 09

Denna information har publicerats genom ovanstående kontaktpersons försorg, vid den tidpunkt som anges av Ytrade Group AB:s (publ) nyhetsdistributör Cision vid publiceringen av detta pressmeddelande.

Denna information är sådan information som Ytrade Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 27 augusti 2021 kl 08.00 CEST.

Om Yaytrade

Ytrade Group AB (publ) är ett svenskt fashion-tech bolag som driver marknadsplatsen Yaytrade. Bolaget bildades i Sverige och registrerades hos Bolagsverket under 2015. Den första versionen av Yaytrades 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 ut utgående lager, samples och returer genom digitaliserade "pop-up butiker". Bolaget bedriver även försäljning av premium second hand från privatpersoner och influencers där användarna skapar sin egna e-butik där de kan skapa annonser själva eller använda bolagets pick-up service. Yaytrade har en urban användarbas och en utstickande design som bland annat plockade hem silver i Svenska Designpriset under kategorin e-handel 2020. Bolagets marknadsplattform är en egenutvecklad högteknologisk e-handelsplattform där premiummode möter den cirkulära ekonomin i syfte att bidra till ett mer hållbart konsumentbeteende som driver miljösmart modekonsumtion.

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

För mer information, se Yaytrades hemsida www.yaytrade.com