

Yaytrade

Ytrade Group AB (publ) delårsrapport januari–september 2021: Ökad nettoomsättning med 196 procent

Perioden januari-september 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 7 295 Tkr (2 464), motsvarande en ökning med 196 procent.
- Bruttomarginalen uppgick till 40 procent (43).
- Rörelseresultatet uppgick till -21 303 Tkr (-9 685).
- Resultat efter skatt uppgick till -21 338 Tkr (-9 722).
- Resultat per aktie uppgick till -1,03 kr (-0,47).

Kvartalet juli-september 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 762 Tkr (1 527), motsvarande en minskning med 50 procent. Exklusive påverkan av jämförelsestörande post av engångskaraktär avseende en förändrad returhanteringsprocess uppgick nettoomsättningen till 1 540 Tkr (1 527), motsvarande en ökning med 1 procent.
- Bruttomarginalen uppgick till 91 procent (46). Exklusive påverkan av jämförelsestörande post av engångskaraktär avseende korrigering av en tidigare kostnadsförd post uppgick bruttomarginalen till 42 procent (46).
- Rörelseresultatet uppgick till -7 198 Tkr (-3 281).
- Resultat efter skatt uppgick till -7 211 Tkr (-3 294).
- Resultat per aktie uppgick till -0,35 kr (-0,16).

Utveckling efter perioden

- Under oktober noterade Ytrade sin högsta försäljning under en månad och bolaget ser en ännu starkare efterfrågan under november.

Väsentliga händelser under och efter 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.
- Under oktober noterade Ytrade sin högsta försäljning under en månad och bolaget ser en ännu starkare efterfrågan under november.
- I oktober lanserades den nya försäljningskategorin activewear och avtal tecknades med varumärket Aim'n.
- I oktober tecknades avtal 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.

VD-kommentar

Ett intensivt kvartal som bäddar för tillväxt

Tredje kvartalet präglades av strategiskt viktiga steg för Ytrade. Vi har fortsatt att investera betydande belopp i vårt varumärke och plattform där vi nu ställer om verksamheten för att bli ännu mer datadrivna och arbetar aktivare med våra egna marknadsföringskanaler. Detta medför att vi kan hitta nya kreativa sätt att driva kunder till vår marknadsplats för att därefter öka konverteringsgraden genom en förbättrad helhetsupplevelse. Eftersom vi äger vår plattform styr vi helt över dess utveckling. Just nu driver vi projekt som innefattar uppdaterad design av startsida och produktsidor, förbättrad kundupplevelse vid utcheckning samt integration av transportörsplattformen Ingrid och utökade betalningsmöjligheter med Paypal.

Logistik och effektivisering i fokus

E-handel präglas av säsongvariationer i försäljningen där tredje kvartalet generellt är svagare omsättningsmässigt, vilket även speglas i våra siffror. Därför valde vi att förlägga planerade effektiviseringsåtgärder och påbörja flytt av lager från Stockholm och Borås till vårt nya lager i Jönköping under augusti månad. Vi har även valt att ingå färre avtal under denna period för att hantera logistiken med lägsta möjliga felmarginal. Effekten av det nya lagret med förbättrade rutiner kommer vi att börja se under första kvartalet 2022. Vi har även implementerat en förändrad returhanteringsprocess som hade en negativ engångseffekt på nettoomsättningen i kvartalet. Exklusive påverkan från denna förändring ökade vi nettoomsättningen under kvartalet med 1 procent.

Under slutet av augusti hade vi ett större sample sale som senarelades av leverantören med en månad, vilket förskjuter delar av planerad omsättning från tredje kvartalet till fjärde kvartalet. På grund av kort varsel hann vi ej fylla perioden med ett annat sample sale. För att undvika denna typ av händelser framgent ingår vi idag mer strikta avtal där viten utgår om kunden bryter mot leveransavtal.

Påbörjad tillväxtresa

Ytrades nya lager är i påbörjad drift sedan september. Under oktober levererade vi våra högsta försäljningssiffror hittills och vi ser en ännu starkare efterfrågan under november. Vi ser även hur vår korsförsäljning mellan varumärken ökar samtidigt som vi håller öppet våra varumärkesbutiker längre perioder, vilket bidrar till ökad försäljning och en förbättrad shoppingupplevelse för våra kunder. I oktober slog vi rekord i antal ordrar och föransmälningar till våra sample sales. Till exempel anmälde sig över 12 000 personer för att ta del av J Lindebergs release på Yaytrade. Sedan noteringen i mars i år har vi förlängt eller påbörjat nya samarbeten med mer än 20 varumärken.

Under kvartalet stärktes Ytrades styrelse med de nya ledamöterna Stefan Alvarsson och Henrik Hobik. Deras erfarenheter som entreprenörer, investerare och bransch-kunniga inom sina respektive områden är något som direkt gett ringar på vattnet. Parallellt har operativa steg tagits med bland annat Mikael Wiborghs tillträde som CFO. Mikael har viktig erfarenhet från tidigare position på H&M-gruppen och bidrar med goda insikter för den tillväxtresa vi påbörjat.

Framtidssatsningar

Kommande kvartal har vi fullt fokus på att driva försäljningstillväxt. Vi märker tydligt hur 2022 redan fylls av nya samarbeten med välkända varumärken. Det visar att Ytrades hållbara modell och erbjudande uppskattas och är här för att stanna. Nu ska vi sikta på att bredda våra samarbeten och vi planerar att släppa partnerskap inom kategorierna activewear, outdoor, accessories, home och beauty med start 2022. Först ut är activewear där vi redan under oktober tecknat avtal med premiumvarumärkena Aim'n och Röhnisch, vilket bäddar för en positiv utveckling nästa år.

Under 2022 har vi som ambition att gå in på en ny marknad samtidigt som plattformen kommer fortsätta stärkas. Ytrade har en uttalad strategi att genomföra förvärv och vi för dialoger med intressanta bolag inom framför allt segmentet fashion. Vår ambition är att vara proaktiva och agera när vi hittar attraktiva förvärvsmöjligheter.

Vi ser en mycket positiv utveckling framför oss och tror på en stark avslutning av 2021, liksom ett nytt händelserikt 2022. Ytrade står rätt positionerade som ett hållbart bolag både inom secondhand och

sample sales med en attraktiv plattform för tillväxt. Vi är på alla sätt redo att skala upp affären.

David Knape, VD Ytrade Group AB (publ)

[Ladda ner rapporten i sin helhet här.](#)

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 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 19 november 2021 kl 08.00 CET.

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