

Spherio™.group

Spherio Group AB (publ) delårsrapport januari–september 2022

Perioden januari–september 2022

- Nettoomsättningen uppgick till 6 259 Tkr (7 295) motsvarande en minskning med 14 procent.
- Bruttomarginalen uppgick till 43 procent (40).
- EBITDA uppgick till -16 313 Tkr (-19 685).
- Rörelseresultatet uppgick till -20 428 Tkr (-21 303).
- Resultat efter skatt uppgick till -21 025 Tkr (-21 338).
- Resultat per aktie uppgick till -0,81 kr (-1,11).

Kvartalet juli–september 2022

- Nettoomsättningen uppgick till 1 718 Tkr (762) motsvarande en ökning med 125 procent.
- Bruttomarginalen uppgick till 49 procent (42¹).
- EBITDA uppgick till -3 092 Tkr (-6 410).
- Rörelseresultatet uppgick till -4 593 Tkr (-7 198).
- Resultat efter skatt uppgick till -5 177 Tkr (-7 211).
- Resultat per aktie uppgick till -0,20 kr (-0,37).

1. Exklusive jämförelsestörande post. Den jämförelsestörande posten är hänförlig till en korrigerig av en tidigare för stor kostnadsförd post i det andra kvartalet 2021.

Händelser under och efter kvartalet

- Under tredje kvartalet ingick Spherio Group avtal med tre nya kunder till Spherio Solutions.
- I juli beslutades om riktade emissioner av konvertibla skuldebrev om totalt 8,9 MSEK till en grupp investerare och styrelseledamöter i Spherio Group, vilket gjordes i syfte att finansiera bolagets fortsatta satsning på SaaS-plattformen Spherio Solutions. Beslutet godkändes av den extra bolagsstämman som hölls i augusti.
- Mikael Wiborgh utsågs i september till VD och koncernchef för Spherio Group.
- I september tillträdde Måns Haegert tjänsten som CTO med fokus på fortsatt uttullning och vidareutveckling av Spherios tjänster och lösningar.
- I september förlängde Spherio Group partnerskapet med hem- och inredningsvarumärket Layered. Avtalet avser försäljning av butiks- och visningsexemplar på Spherio Groups marknadsplattform Yaytrade.
- I oktober ingick Spherio avtal med den sjätte kunden för SaaS-plattformen Spherio Solutions. Avtalet tecknades med Nikben som sedan tidigare varit kund på Yaytrade.
- I november ingick Spherio avtal med den sjunde kunden för SaaS-plattformen Spherio Solutions. Avtalet tecknades med jeansvarumärket Amendi och löper under en tolv månadersperiod med start i december.

VD-kommentar

Under tredje kvartalet har de kostnadsbesparingar som initierades tidigare under året börjat ge resultat. Det visar att vi är på rätt spår med den utsatta förändringsplan och strategi som på lång sikt ska generera positivt EBITDA och kassaflöde. På kort sikt kan vi konstatera att EBITDA-förlusten halverats under kvartalet, vilket främst beror på att vi överträffat våra egna ambitioner vad gäller kostnadsbesparingar, i kombination med en fortsatt kraftig tillväxt hos

Re/Way samt att de första intäkterna från Spherio Solutions börjat ge effekt.

Utrullning av SaaS-plattformen Spherio Solutions

Glädjande är att vår egenutvecklade SaaS-plattform Spherio Solutions är färdigställd efter att ha genomgått rigorösa säkerhets- och funktionalitetstester. Vi har de senaste månaderna tecknat avtal med plattformens sju första kunder och de första intäkterna har realiserats under tredje kvartalet, vilket bidrar till vår hittills högsta rapporterade bruttomarginal. Vi arbetar hårt med att onboarda fler kunder på Spherio Solutions och diskussioner förs med flertalet nya potentiella kunder. Intäkterna från plattformen väntas att öka kraftigt framöver som andel av den totala försäljningen. De första kunderna vilka vi har börjat att onboarda är väldigt positiva till plattformens funktionalitet och "look and feel".

Re/Way växer lönsamt

Re/Way fortsätter att växa över förväntan och nettoomsättningen har ökat nästintill trefaldigt under kvartalet till 702 Tkr, samtidigt som en EBITDA-marginal om 15 procent nås. Vidare ser vi att trenden mot att konsumera alltmer second hand fortsätter att öka, även inom lyxsegmentet som Re/Way fokuserar på. Tillväxten drivs även av utökad integration mot flertalet försäljningskanaler samt genom breddat produktsortiment.

Strategiska satsningar

Under 2022 har vi ställt om verksamheten mot ett tydligare fokus på Spherio Solutions samtidigt som vi lagt om strategin för att nå lönsamhet och kassaflödespositivitet. För att möjliggöra den nya strategin och intensifiera satsningen på Spherio Solutions genomfördes därför en riktad emission av konvertibler till utvalda investerare i juli, vilket tillförde Spherio Group cirka 8,9 MSEK före emissionskostnader.

Ytterligare ett viktigt led i att stärka arbetet med Spherio Solutions är rekryteringen av Måns Haegert som vår nya CTO. Måns som tillträdde tjänsten i september och kommer närmast från SaaS-plattformen Nordkap där han var Head of Development and Operations. Med värdefull kunskap från SaaS-branschen kommer Måns att fokusera på vidareutveckling av våra tjänster och lösningar.

Förstärkt marknadsbearbetning

Som ett led i vårt långsiktiga strategiarbete har vi lanserat en ny B2B marknadsstrategi. Den innefattar automatiserad leadsgenerering och kommunikation vilket medfört en stor bas av nya potentiella kunder som vi för dialog med på ett mycket resurseffektivt sätt, vilket vi i sin tur bedömer stärker våra möjligheter till en nykundsanskaffning i högre tempo.

Makroekonomiska faktorer i form av inflation och höjda räntor talar för minskad köpkraft hos konsumenten, vilket vi bedömer slår både direkt och indirekt i Spherio Groups favör. Varumärken med svårighet att sälja redan producerade produkter vänder sig till oss för att få hjälp med kontrollerad försäljning av provkollektioner, överlager och returer. Samtidigt söker allt fler varumärken nya lönsamma inkomstkällor, vilket möjliggörs genom att lansera egna second hand-butiker via vår SaaS- och logistikplattform Spherio Solutions. Vidare ser vi en större medvetenhet bland konsumenter vad gäller resale och second hand. En nyligen publicerad undersökning genomförd av Sifo visar att var sjunde svensk (15%) hellre köper begagnade kläder än nyproducerade varor, samt att var fjärde kvinna i Generation Z och Millennials hellre väljer second hand. Detta är självklart stärkande statistik för oss.

Vi är övertygade om att second hand- och resalemarknaden kommer att gå starkt på lång sikt samtidigt som vi är glada att vår SaaS-plattform är färdigställd och redan har betalande kunder. Vi ser med tillförsikt på att onboarda och skaffa oss fler kunder på vår plattform och fortsätta exekvera mot vår strategi!

Mikael Wiborgh

VD Spherio Group AB (publ)

Delårsrapporten bifogas och länkas detta pressmeddelande och finns tillgänglig på Bolagets hemsida <http://www.spheriogroup.com/financial-reports>

[Rapporten kan även i sin helhet laddas ner här](#)

För ytterligare information, vänligen kontakta

Mikael Wiborgh, VD Spherio Group AB (publ)

E-post: mikael.wiborgh@spheriogroup.com

Telefon: +46 (0) 73 462 29 57

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

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

Om Spherio

Vi bygger och utvecklar en sfär av bolag och tekniska lösningar som brygger gränslandet mellan tech, logistik och eCom. Spherio Group driver marknadsplatser och utvecklar ledande SaaS-lösningar som möjliggör för fashion brands och retailers att hantera egna digitala butiker för försäljning av second hand och sample sales. Koncernen strävar efter att bidra till en bättre framtid genom att möjliggöra ökad cirkulär konsumtion. Spherio Group är baserat i Sverige och bolagets aktie är sedan mars 2021 noterad på Nasdaq First North Growth Market.

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

För mer information, se www.spheriogroup.com