

Yaytrade Y

Ytrade Group
Delårsrapport
Januari-juni 2021



**Give
yesterday's
fashion
new
tomorrows**

Summering.

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.

+ 596%

Nettoomsättning

januari-juni 2021
jämfört med samma period 2020

+ 81%

Ökning i antal gjorda köp per besökare

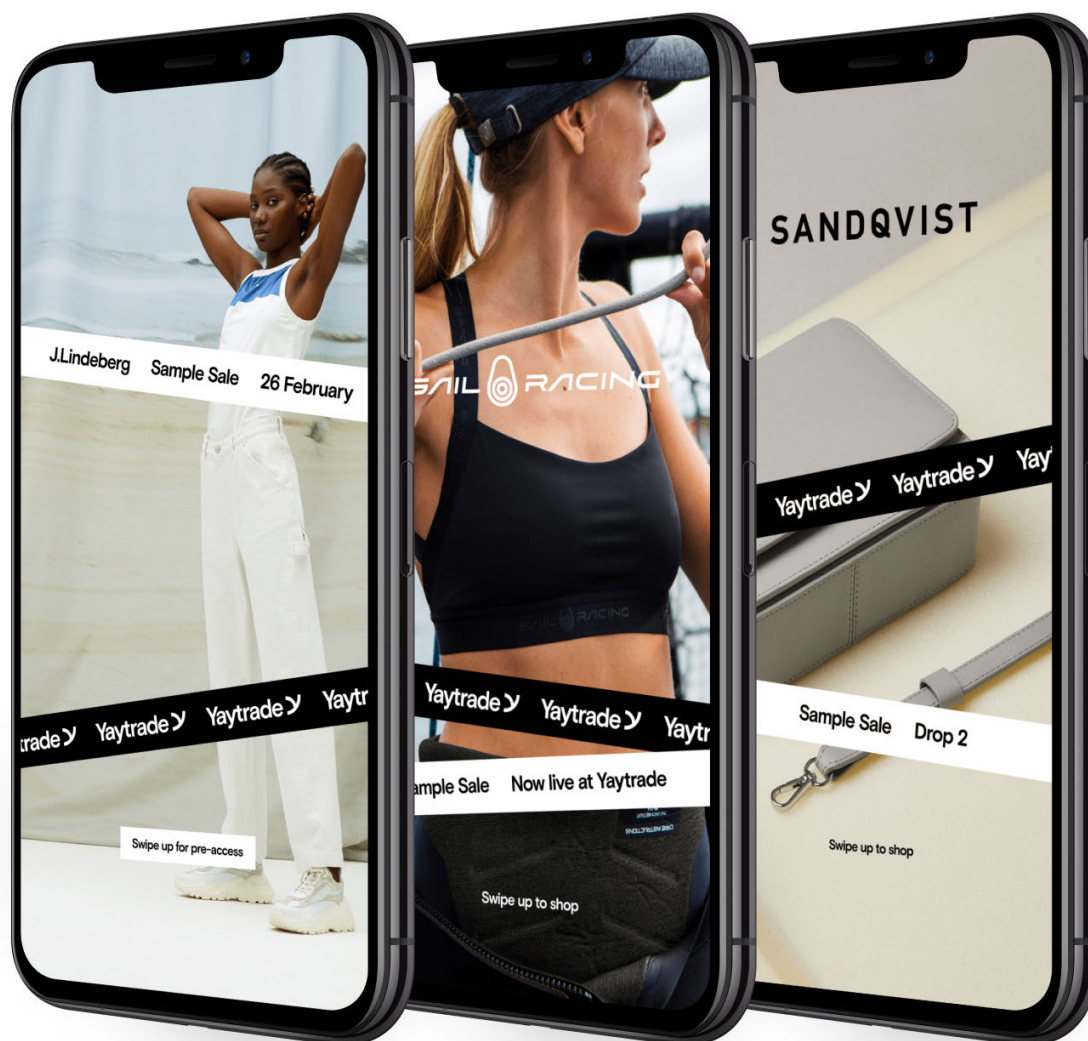
januari-juni 2021
jämfört med samma period 2020

+ 58%

Antal besökare

januari-juni 2021
jämfört med samma period 2020

”Ytrade uppvisar en stark omsättningstillväxt under första halvåret 2021.”



Nyckeltal

	Apr-jun		Jan-jun		Rullande	Helår
	2021	2020	2021	2020	12 mån	2020
Nettoomsättning, Tkr	4 175	514	6 533	938	10 233	4 628
Bruttomarginal, % ¹	34	75	35	70	37	50
Rörelseresultat, Tkr	- 8 206	- 2 760	- 14 105	- 6 404	- 24 485	- 16 785
Periodens resultat, Tkr	- 8 219	- 2 772	- 14 127	- 6 428	- 24 549	- 16 851
Resultat per aktie, kr	- 0,43	- 0,14	- 0,73	- 0,33	- 1,27	- 0,87
Operativt kassaflöde, Tkr	- 8 664	- 2 760	- 15 919	- 6 404	- 29 017	- 20 832
Likvida medel, Tkr	24 836	437	24 836	437		6 248
Soliditet, %	64	13	64	13		46

1) Exklusive påverkan av intäkter av engångskaraktär, främst i form av stöd från Tillväxtverket, uppgick bruttomarginalen för perioden januari-juni 2020 till 42 procent och för andra kvartalet 2020 till 37 procent.

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



VD-ord fortsättning.

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 Yytrades 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 logistiskstrukturer 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 kunderbjudanden och arbeta med utrullning av nya intäktskanaler, allt med syftet att öka försäljningstakten och stärka lönsamheten.

David Knape, VD



Yaytrade är marknadsplatsen som ger mode nytt liv. En plats där privatpersoner handlar premium fashion från varumärken som säljer utgående lager, samples och returer. Och en plattform för försäljning av secondhand-kläder från privatpersoner och influencers.



Om Ytrade.

Ytrade Group AB (publ) är ett svenskt fashion-tech-bolag som driver marknadsplatsen Yaytrade. Den första versionen av Yaytrades marknadsplattform lanserades för allmänheten i slutet av 2017.

På Yaytrade kan privatpersoner handla premiumfashion och livsstilsprodukter från varumärken och bolag som genom Yaytrade säljer ut utgående lager, samples och returerna 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. Bolagets strategi är att fortsätta utveckla plattformen med nya funktioner och affärgrenar som kan komplettera den befintliga affärsmodellen och således generera mer intäktströmmar. Det innebär att bolaget satsar på interna utvecklingsprojekt så som att öka partnerskapet med influencers för att genom Ytrades plattform erbjuda möjligheten att inleda samarbeten direkt med varumärken och därmed kapa mellanhänder.

Bolaget ser även möjligheter i partnersamarbeten med premiumvarumärken inom exklusiv heminredning, utveckla olika typer av lojalitetsprogram samt att i framtiden börja sälja sin plattform som en SaaS-lösning. Därtill planerar Ytrade att växa genom expansion till fler geografiska marknader.

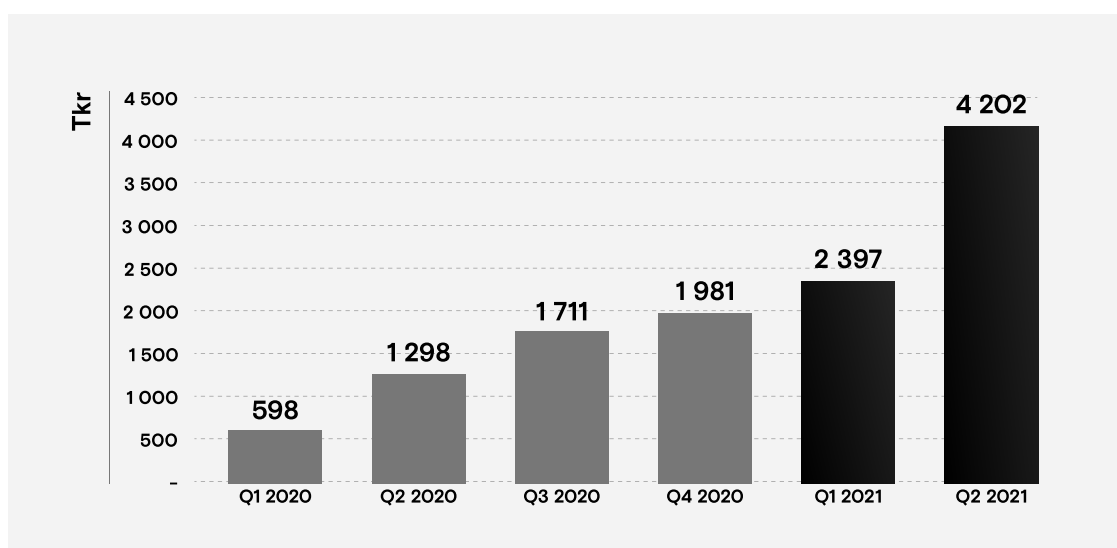
Affärsidé

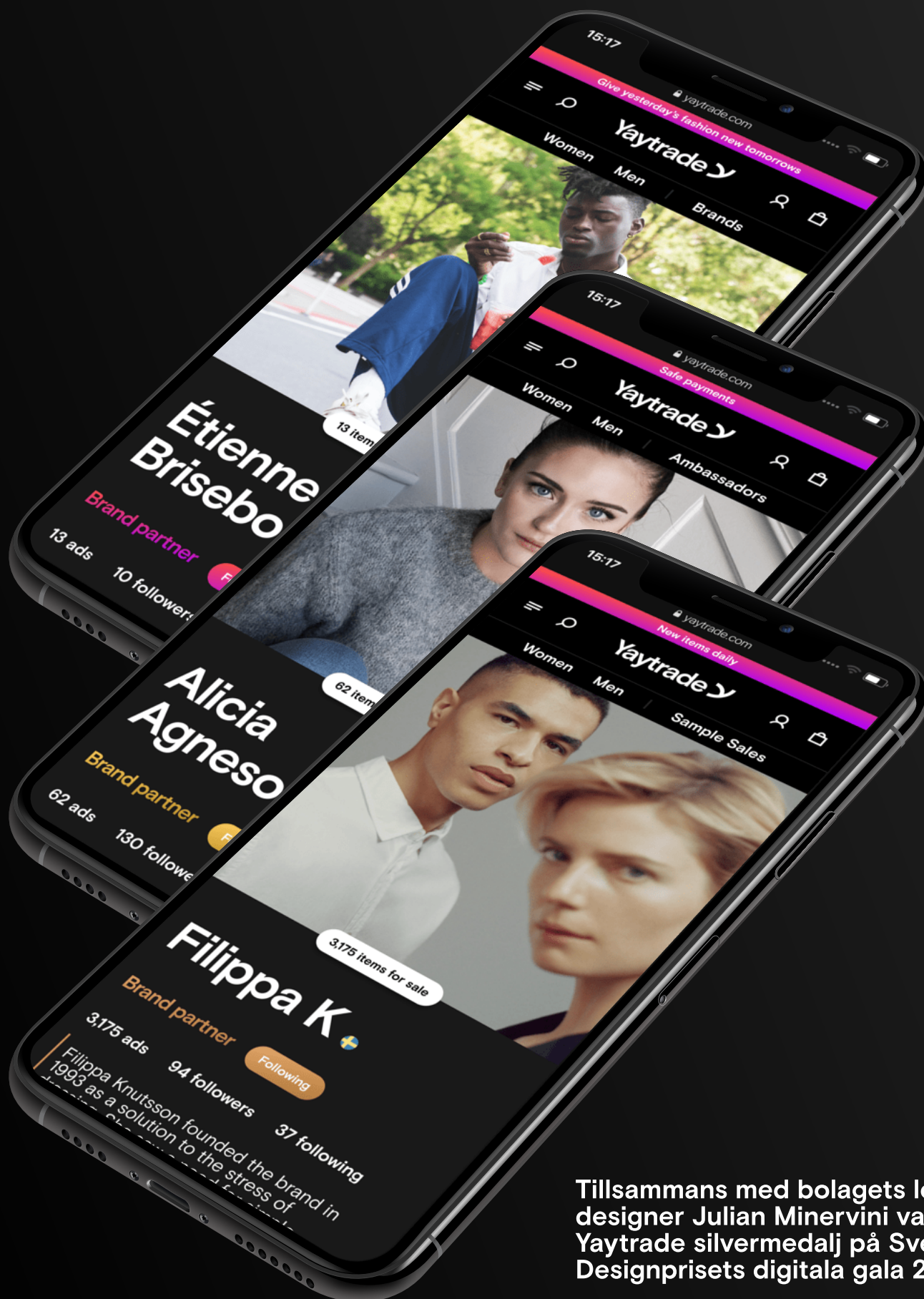
Ytrade Group ska genom Yaytrade erbjuda en hållbar shoppingupplevelse där dem kopplar samman konsumenter, modebolag och influencers på sin plattform. Yaytrade tillhandahåller en marknadsplats där dessa kan köpa och sälja nya och begagnade varor på ett effektivt sätt.

Vision

Ytrade Groups vision är att bli en ledande Fashion Tech grupp med fokus på premium produkter och en cirkulär konsumtion.

Nettoomsättning per kvartal





Tillsammans med bolagets lead designer Julian Minervini vann Yaytrade silvermedalj på Svenska Designprisets digitala gala 2020.

Affärsmodell.

Ytrade vill erbjuda konsumenter en flexibel marknadsplattform som verkar för hållbara konsumtionsbeslut. Affärsidén bygger på att skapa värde för konsumenter, influencers och premium-varumärken 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. Vi köper inte upp varumärkeslager utan tillhandahåller servicen för försäljning, plattform och logistik.

Pick-up service (C2C & I2C)

Genom Pick-up service skickas både privatpersoners och influencers premium secondhand kläder och accessoarer till Yaytrade. Därefter hanterar vi hela försäljningsprocessen och bidrar till en smidigare process för både influencers och privatpersoner. Processen innebär att Yaytrade ansvarar för produkten från att den skickats med bud från säljaren i en specialdesignad påse till dess att den når slutkund.

Sample sales (B2C)

Ytrade erbjuder en lösning för premiumvarumärken att sälja sina utgående lager, samples och returer exklusivt genom vår 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

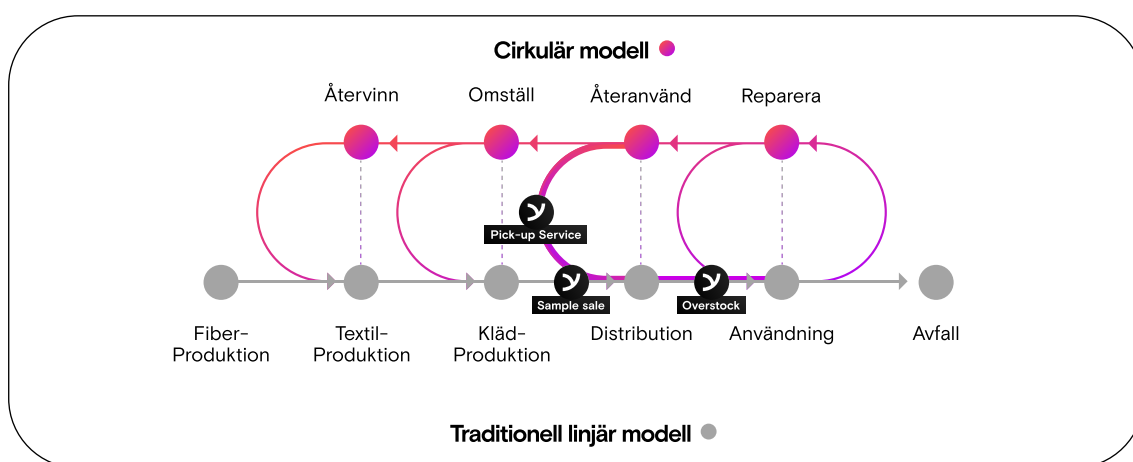
Ytrade har en skalbar och gedigen logistik vilket varit en grundbult i bolagets struktur och ambition sedan start. Ytrade arbetar med tredjepartslogistik med två lager i Sverige. Logistikmodellen ger goda förutsättning att på kort tid kunna expandera verksamheten på ett kostnads- och tidseffektivt sätt.

En heltäckande försäljningslösning

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



Cirkulär konsumtionsmodell.



Det är nödvändigt att reducera den negativa inverkan som konsumtion har på vårt klimat, vår hälsa och miljö. Vi tror på cirkulär konsumtion och är stolta att vi med vår plattform kan bidra till att förlänga modets livslängd. Det är genom att sälja secondhand som vi kan ge kläder ett andra liv och minska efterfrågan på nya. Vi minskar resursanvändningen där kläder istället återanvänds, repareras och därmed också minskar behovet av att ytterligare råmaterial förbrukas. Detta är att jämföra med en linjär modell där kläder produceras, används och slutligen blir avfall.

Vår försäljning av prov- och överskottslager 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 kan därför bidra med ett minskat resurssvinn, en intäktskälla för varumärket och ett minskat behov av nyproduktion. Genom de olika försäljningskanalerna minskar bolaget modebranschens totala

klimatpåverkan och koldioxidutsläpp. Ytrade vill uppmuntra och utbilda sina kunder inom hållbar konsumtion och ser det som nyckeln till en framgångsrik affärsmodell.

Potentiell CO₂-besparing

Under första halvåret 2021 har våra kunder potentiellt sparat 44 000 kg CO₂-utsläpp genom att köpa secondhand i stället för nytt. Det motsvarar mängden CO₂ som 2 075 fullvuxna träd tar upp under ett år, enligt bolagsberäkningar.¹



1) Environmental assessment of Swedish clothing consumption - six garments, sustainable futures by Gustav Sandin, Sandra Roos, Björn Spak, Bahareh Zamani and Greg Peters, 2019. (Chalmers University of Technology)

Milstolpar.

Ytrades historia

SEPTEMBER 2017
Jon & Janni Olsson Delér
ansluter till Yaytrade

NOVEMBER 2017
Alpha hemsidan
lanseras

OKTOBER 2019
Pick-up service
lanseras

2017 → 2018 → 2019 →

JULI 2018
Ny seed-
investeringsrunda

APRIL 2019
Ny identitet från
Kurppa Hosk
introduceras

SEPTEMBER 2020
Filippa K
Sample Sale
lanseras

JANUARI 2021
Yaytrade vinner silver
Svenska Design Priset

JUNI 2021

LACOSTE
Drop shipping

FEBRUARI 2020
Introduktion av
ny plattformsdesign

SEPTEMBER 2020
Yaytrade B2C
lanseras

MARS 2021
Börsnotering
9 mars

MAJ 2021
Filippa K
Sample sale #3

MAJ/JUNI 2021
3 nyckelrekryteringar
Global Sales Director
CTO & CFO

→ 2020 → 2021 →

APRIL 2020
45,000
användare

OKTOBER 2020
M. Agervald &
F. Berglund väljs
in i styrelsen

FEBRUARI 2021
J.LINDBERG
Sample Sale #1

APRIL 2021
Finland
lanseras

JUNI 2021
HOPE
Sample sale #2

FEBRUARI 2021
IPO övertecknad
med 560%

APRIL 2021

SAIL RACING
Sample Sale #1

Verksamhetens utveckling.

Januari-juni 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 perioden har ett flertal strategiska avtal ingåtts med välkända premiumvarumärken. Bland annat förlängdes avtalet med Filippa K vilket resulterade i en total försäljning om närmare 1 Mkr och över 2 500 plagg under perioden. 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 Skjortfabriker, Stylein AB, och Hope. Avtalet med J.Lindeberg utökades.

Kunder

Plattformens kunder inom Pick-up service är privatpersoner som konsumerar secondhand. Det finns en fortsatt ökad efterfrågan på secondhand-kläder där andelen besökare som väljer att handla via Ytrades plattform steg med 81 procent under perioden. Under perioden hade Yaytrade cirka 530 000 besökare, vilket är en ökning med 58 procent jämfört med samma period 2020.

Produktutveckling

Ytrade har under perioden ingått ett partnerskap med modeplattformen Wynd för att öka medvetenheten gällande cirkulärt mode och hur konsumenter kan

förlänga livslängden på sina plagg. Målet är att göra secondhand-plagg ikoniska och självklara, med hjälp av olika kända profiler och deras instagramkonton.

Organisation

Ytrade har under perioden gjort flertal nyckelrekryteringar. 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 utsågs till ny CFO i juni med tillträde den 27 september 2021. I mellanperioden är Fredrik Nilsson tillfällig CFO.

Expansion

Under våren har Ytrade påbörjat lanseringen av plattformen i Finland, vilket är en marknad som bedöms vara attraktiv på grund av den förhållandevis låga konkurrensen, stark tillväxt samt en tilltagande medvetenhet kring hållbarhet. Etableringen i Finland ger viktiga tekniska lärdomar för den fortsatta expansionen. 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.

Finansiell information.

Kvartalet april-juni 2021

Nettoomsättning

Under kvartalet uppgick nettoomsättning till 4 175 Tkr (514), vilket är en ökning med 712 procent jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Den högre nettoomsättningen hänförs främst till en ökning av försäljning av utgående lager, sample sales och returer. Bruttomarginalen uppgick till 34 procent (75). Bruttomarginalen föregående period påverkades positivt av övriga intäkter i form av stöd från Tillväxtverket. Exklusive påverkan av intäkter av engångskaraktär uppgick bruttomarginalen till 37 procent under andra kvartalet 2020.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet för kvartalet uppgick till -8 206 Tkr (-2 760). Rörelsemarginalen uppgick under kvartalet till -195 procent (-537). Rörelseresultatet påverkades planenligt av bland annat högre lagrings- och transportkostnader som en följd av ökad försäljning. 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 -8 218 Tkr (-2 771). Resultat per aktie uppgick till -0,43 kr (-0,14). Resultatet för kvartalet är enligt plan och i linje med den expansion som bolaget befinner sig i.

Kassaflöde och likvida medel

Periodens kassaflöde uppgick till -1 612 Tkr (-166). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 24 836 Tkr (437). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -10 190 Tkr (-3 652).

Perioden januari-juni 2021

Nettoomsättning

Under perioden uppgick nettoomsättningen till 6 533 Tkr (938), en ökning med 597 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Den ökade omsättningen är främst en följd av tillväxt inom försäljning av utgående lager, sample sales och returer och samarbeten med fler välkända varumärken jämfört med tidigare period. Bruttomarginalen uppgick till 35 procent (70). Under föregående period mottogs stöd från Tillväxtverket vilket hade en positiv effekt på bruttomarginalen under första halvåret 2020. Exklusive påverkan av intäkter av engångskaraktär uppgick bruttomarginalen till 42 procent under första halvåret 2020. Bruttomarginalen för pick-up service ökade under perioden, men minskade sammantaget på grund av något lägre marginal på försäljning av utgående lager, returer och sample sales jämfört med tidigare period.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet för perioden uppgick till -14 105 Tkr (-6 404). Rörelsemarginalen uppgick under perioden till -214 procent (-338). Förändringen förklaras av den högre omsättningen som för med sig ökade kostnader för logistik och transporter. Under samma period har även kostnader för personal stigit som en följd av en ökning i antalet anställda.

Resultat

Resultat efter skatt uppgick för perioden till -14 127 Tkr (-6 428). Resultat per aktie uppgick till -0,73 kr (-0,33). Resultatet under perioden påverkades av högre kostnader jämfört med motsvarande period föregående år, vilket är hänförligt till anställningen till nyckelpositioner och ökade kostnader relaterade till logistik och transport i och med ökad omsättning.

Kassaflöde och likvida medel

Periodens kassaflöde uppgick till 18 588 Tkr (-2 080) och likvida medel vid periodens utgång uppgick till 24 836 Tkr (437). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -13 077 Tkr (-7 027).

Finansiell ställning

Per den 30 juni 2021 uppgick det egna kapitalet i bolaget till 33 019 Tkr (392) och likvida medel uppgick till 22 836 Tkr (437). 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.

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 uppgick 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 juni 2021 var 3,60 kr.

Bolagets större aktieägare

Bolagets största aktieägare per den 30 juni 2021 redovisas i nedanstående tabell.

Börsnotering

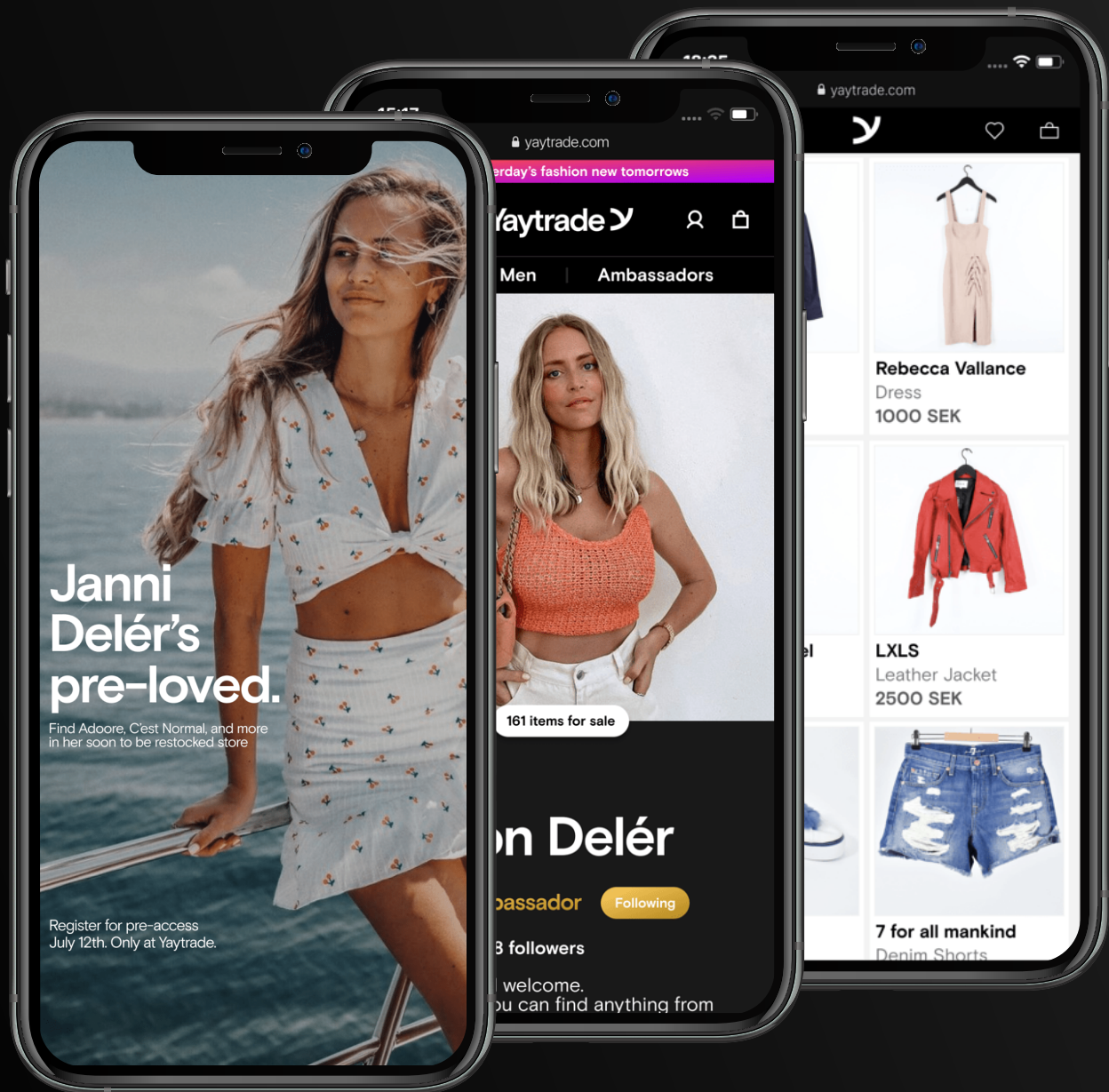
Ytrade noterades den 9 mars 2021. Vid notering uppgick antal aktier till 19 308 272 stycken.

Ägare ¹	Antal aktier	Andel %
Provider Investment AB	2 228 416	10,8
Thoren Tillväxt AB	1 343 804	6,5
Oscaria Capital AB	1 274 388	6,2
David Knape (privat & genom bolag)	1 110 404	5,4
Palmstierna Invest AB	1 100 244	5,3
Jon Berglund (privat & genom bolag)	1 003 906	4,9
Stefan Alvarsson (privat & genom bolag)	855 555	4,1
Futur Pension Försäkringsbolaget	666 666	3,2
Selected Brands Nordic AB	533 333	2,6
Övriga	10 524 889	51,0
Totalt²	20 641 605	100,0

1) Informationen är hämtad från Euroclear 2021-06-30.

2) Totalt antal emitterade aktier per 2021-06-30.

100+ Influencer- butiker live.



Övrig information.

Medarbetare

Antalet medarbetare i bolaget uppgick vid periodens slut till 21 anställda varav 11 män och 10 kvinnor. I ledningsgruppen återfinns fem män och en kvinna.

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.

Årstämman

Ytrades årsstämma för 2021 hölls den 3 februari 2021. Stämmoprotokoll återfinns på bolagets webbplats www.yaytrade.com.

Utdelning

På årsstämman den 3 februari 2021 beslutades att ingen utdelning lämnas för räkenskapsåret 2020.

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.

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 konsumentbeteende och försäljningen påverkas av vilken period som varumärken väljer att genomföra sample sales och övriga utförsäljningar. I övrigt påverkas inte Ytrade av några säsongsvariationer.

Redovisningsprinciper

Delårsrapporten är upprättad i enlighet årsredovisningslagen och BFNAR2021:12. Redovisningsprinciperna är 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 delårsrapport ger en rättvisande översikt av bolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer bolaget står inför.

Stockholm den 27 augusti 2021

Ytrade Group AB (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 delårsrapport har ej varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

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

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

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

Finansiell kalender

Delårsrapport januari-september 2021	19 november 2021
Bokslutskommuniké januari-december 2021	19 februari 2022
Årsredovisning 2021	13 april 2022
Delårsrapport januari-mars 2022	6 maj 2022
Årstämman	13 maj 2022

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	Apr-jun		Jan-jun		Helår
	2021	2020	2021	2020	2020
Nettoomsättning	4 175	514	6 533	938	4 628
Övriga rörelseintäkter	37	783	66	958	1 399
Summa	4 212	1 297	6 599	1 896	6 027
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	- 2 782	- 330	- 4 307	- 571	- 3 019
Övriga externa kostnader	- 5 529	- 2 124	- 10 102	- 4 558	- 14 441
Personalkostnader	- 3 374	- 1 593	- 5 458	- 3 146	- 4 817
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	- 729	- 9	- 830	- 18	- 518
Övriga rörelsekostnader	- 4	- 1	- 7	- 7	17
Rörelseresultat	- 8 206	- 2 760	- 14 105	- 6 404	- 16 785
Finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	-	-	-	-	-
Räntekostnader och liknande resultatposter	- 12	- 12	- 22	- 24	- 66
Resultat efter finansiella poster	- 8 218	- 2 772	- 14 127	- 6 428	- 16 851
Skatt	-	-	-	-	-
Periodens resultat	- 8 218	- 2 772	- 14 127	- 6 428	- 16 851
Antal aktier, st	19 308 272	-	-	-	-
Resultat per aktie, kr	- 0,43	- 0,14	- 0,73	- 0,33	- 0,87
Antal optioner, st	12 226 752	-	-	-	-
Resultat per aktie, efter utspädning, kr	- 0,26	- 0,09	- 0,45	- 0,20	- 0,53

Balansräkning i sammandrag.

Tkr	30 jun		31 dec
	2021	2020	2020
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	13 528	1 402	6 780
Summa	13 528	1 402	6 780
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	144	111	108
Finansiella anläggningstillgångar			
Andra långfristiga fordringar	575	200	200
Summa materiella anläggningstillgångar	14 247	1 713	7 088
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	-	49	92
Övriga kortfristiga fordringar	1 610	38	1 178
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	166	223	334
Summa	1 776	310	1 604
Kassa och bank	24 836	437	6 248
Summa tillgångar	40 859	2 460	14 940

Tkr	30 jun		31 dec
	2021	2020	2020
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	6 661	9 331	385
Fond för utvecklingsutgifter	13 526	1 402	6 780
Fritt eget kapital			
Överkursfond	61 241	13 813	24 158
Balanserad vinst eller förlust	- 34 282	- 13 434	- 5 689
Årets resultat	- 14 127	- 10 720	- 16 850
Summa eget kapital	33 019	392	8 784
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	458	560	540
Summa långfristiga skulder	458	560	540
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	-	-	-
Leverantörsskulder	2 499	348	1 787
Övriga skulder	3 604	530	2 483
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 279	630	1 346
Summa kortfristiga skulder	7 382	1 508	5 616
Summa eget kapital och skulder	40 859	2 460	14 940

Rapport över förändringar i eget kapital.

Tkr	Aktiekapital	Fond för utv. utgifter	Balanserat resultat	Överkursfond	Årets resultat	Total
Ingående eget kapital 2020-01-01	5 581	1 402	- 4 227	13 813	- 9 207	7 363
Nyemission	3 750	-	-	-	-	3 750
Kostnader hänförliga till nyemission	-	-	-	-	-	-
Aktivering av utvecklingsutgifter	-	-	-	-	-	-
Upplösning fond periodens avskrivningar	-	-	-	-	-	-
Vinstdisposition enl bolagsstämma	-	-	- 9 207	-	9 207	-
Periodens resultat	-	-	-	-	- 10 720	- 10 720
Utgående eget kapital 2020-06-30	9 331	1 402	- 13 434	13 813	- 10 720	392

Tkr	Aktiekapital	Fond för utv. utgifter	Balanserat resultat	Överkursfond	Årets resultat	Total
Ingående eget kapital 2021-01-01	385	6 780	- 5 689	24 158	- 16 850	8 784
Nyemission	6 276	-	-	37 083	-	43 359
Kostnader hänförliga till nyemission	-	-	- 4 997	-	-	- 4 997
Aktivering av utvecklingsutgifter	-	7 548	- 7 548	-	-	0
Upplösning fond periodens avskrivningar	-	- 802	802	-	-	-
Vinstdisposition enl bolagsstämma	-	-	- 16 850	-	16 850	-
Periodens resultat	-	-	-	-	- 14 127	- 14 127
Utgående eget kapital 2021-06-30	6 661	13 526	- 34 282	61 242	- 14 127	33 019

Rapport över kassaflöden.

Tkr	Apr-jun		Jan-jun		31 dec
	2021	2020	2021	2020	2020
Den löpande verksamheten					
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	- 7 947	- 2 762	- 11 483	- 6 410	- 16 785
Förändring rörelsekapital	- 2 244	- 890	- 1 594	- 617	- 3 430
Kassaflöde från den löpande verksamheten	- 10 190	- 3 652	- 13 077	- 7 027	- 20 215
Kassaflöde investeringsverksamheten	- 1 748	-	- 7 614	-	- 5 862
Kassaflöde finansieringsverksamheten	10 326	3 486	39 279	4 947	29 809
Periodens kassaflöde	- 1 612	- 166	18 588	- 2 080	3 732
Likvida medel vid periodens början	26 448	604	6 248	2 517	2 517
Likvida medel vid periodens slut	24 836	438	24 836	437	6 249

Yaytrade Y

