



TOUCHTECH AB DELÅRSRAPPORT KVARTAL 1 2018





Första kvartalet, 1 januari – 31 mars 2018.

- Nettoomsättningen uppgick till 1209 (568) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -1715 (-1174) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -1761 (-1203) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,24 (-0,26) kr

Antal aktier per 2018-03-31 uppgick till 7 231 000
(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande kvartal föregående år)

Väsentliga händelser under första kvartalet

- Tecknat avtal med Clas Ohlson, Velour by Nostalgi och Caliroots.
- Lanserade nya spännande funktioner och lösningar på DCongress-mässan den 8e mars med ett nytt paketerat koncept som vi kallar för "Let's get in Touch™".
- Lanserat ny webbsida och nya kundreferenser.

Väsentliga händelser efter periodens slut

- Tecknat avtal med Bestseller för Jack & Jones, Coop Norge AS och Johnells.
- Samarbete med Avensia.
- Ställt ut på följande mässor; ECommerce+Shoptech (Stockholm), RBTE (London), SEBC (Göteborg), VFM (Göteborg).



Bolagets verksamhet

Affärsidé

Touchtechs affärsidé är att tillhandahålla helhetslösningar till detaljhandeln för att digitalisera butiksupplevelsen så att den motsvarar konsumentens förväntningar. Med Touchtechs lösningar kan detaljhandeln öka och driva försäljningen i butik.

Vision

Touchtechs vision är att ge upphov till en shoppingsupplevelse som får konsumenten att vilja återvända till den fysiska butiken. Bolagets ambition är att bli en ledande global aktör inom digitalisering av detaljhandeln.

Bolagets produkter och tjänster

Det tekniska begrepp som används inom Bolagets bransch för att beskriva den kategori av produkter som Touchtech utvecklar kallas för Endless-Aisle, vilket kan översättas till "oändlig hylla" på svenska. Begreppet syftar på att via en touchskärm kunna presentera oändligt med information om exempelvis produkter.

Touchtechs produkter gör det möjligt för handlare att presentera sitt fulla produktsortiment i butik och ger konsumenten möjligheten att hitta och köpa produkter som inte finns fysiskt i butiken. Bolagets kärnprodukt är en skalbar mjukvaruplattform (så kallad Software as a Service-tjänst) som licensieras till handlare och används på större touchskärmar i fysiska butiksmiljöer. Mjukvaran kompletteras med olika konsultationstjänster för att implementera digitalisering i handlarens butiker.

Touchtech erbjuder idag två produkter, Touchtech Lima och Touchtech Vendo, med tillhörande tjänster. Båda produkterna är utvecklade med fokus på detaljhandeln men skiljer sig åt i vissa avseenden:

- **Touchtech Lima** lanserades 2012 och lämpar sig bäst för att presentera information om komplexa och konfigurerbara produkter såsom presentation av olika bilmodeller och tillval i en bilhall.
- **Touchtech Vendo** lanserades 2015 och lämpar sig bäst för att presentera produktinformation såsom kläder, skor, inredningsartiklar och elektronik och möjliggör försäljning av produkter som den fysiska butiken inte har i lager.

I tillägg till Touchtech Lima och Touchtech Vendo erbjuder Bolaget även en rad konsultationstjänster med fokus på att hjälpa handlare att implementera respektive produkt och komma igång med användningen av produkten på rätt sätt.

Mer utförlig information om Touchtech kan med fördel läsas här:
<https://goo.gl/c9aC8W>

Senaste nytt på Touchtech:

twitter: [@touchtech](https://twitter.com/touchtech)

facebook: [@wearetouchtech](https://www.facebook.com/wearetouchtech)

VD har ordet



Årets första kvartal har varit en intensiv och produktiv period. Jag skulle framförallt vilja lyfta fram följande höjdpunkter:
Let's get in Touch™

Vi har arbetat intensivt med att utveckla nya funktioner, lösningar och koncept samt tjänster som paketerats under begreppet "Let's get in Touch™". Detta koncept lanserades på Svensk Digital Handels e-handelsmessa DCongress den 8e mars. Mässmontern byggdes som en butik i syfte att förtydliga för våra befintliga och potentiella kunder hur Touchtech kan bidra till deras digitalisering av butiksmiljön.

Intresset under alla mässor har varit stort och vi har etablerat kontakt med många nya prospekt. Vi hade målsättningen att skapa större kännedom för Touchtech som varumärke inom retail, vilket vi har gjort framgångsrikt. Med en kvalificerad prospektlista är vi väl utrustade för att ansluta fler nya och spännande varumärken framöver till vår plattform. Här är ett filmklipp på hur det såg ut i montern:

<https://vimeo.com/266293168>

J.Lindeberg

I samarbete med Vertiseit, en digital byrå inom digital signage, med ansvar för integrationen med Touchtech Vendo för J.Lindeberg lanserades vår lösning i samband med nyöppningen av butiken på Sankt Paulsgatan 3 i Stockholm i februari. Sedan dess har två andra butiker anslutits och flera nya butiker är inplanerade.

Clas Ohlson

I samband med Clas Ohlsons 100-årsjubileum samt lanseringen av deras nya katalog installerades Touchtech Lima som ett interaktivt bord i butiken på Drottninggatan i Stockholm. Verktöget är ett modernt tillskott i butiksupplevelsen. Det pågår för närvarande dialog om att utöka Touchtech Lima till nya platser. Vi har även påbörjat undersöka möjligheterna att använda Touchtech Vendo.

"I år firar Clas Ohlson 100-årsjubileum och med hjälp av Touchtech Lima får vi möjligheten att på ett spännande sätt berätta vår historia för våra kunder i butiken. Dessutom kan personalen snabbt och enkelt presentera högupplösta produktbilder från hela vårt utbud, som ett komplement till den fysiska katalogen." – säger Victor Esteka, B2B KAM på Clas Ohlson.

Touchtech Lima

Efterfrågan på Touchtech Lima runtom i världen har varit starkare än förväntat, drivet av vårt etablerade återförsäljarnätverk, under det första kvartalet. Då ingen ytterligare utveckling har krävts i kombination med begränsade säljinsatser har det bidragit positivt till kassaflödet.

Vi har i samband med vårt "Let's get in Touch™"-koncept vävt in Touchtech Lima som en mer integrerad del av vårt totalerbjudande. Tanken är att konsumenten i butik ska kunna interaktivt fördjupa sig i produkternas och varumärkets story. Vi upplever att kombinationen Touchtech Lima och Touchtech Vendo tas emot med ett stort intresse på de mässor vi ställt ut på under våren.

NEC

Vi tecknade ett konsultavtal med teknikjätten NEC i Singapore som utvecklat en integration med Touchtech Vendo. NEC har, efter att ha visat upp Touchtech Vendo på ett kundevent i Asien, fått flera intresseförfrågningar. Vi hjälpte deras utvecklare i arbetet med att koppla ihop Touchtech Vendo med en av deras kunders e-handelsplattform. Kunden, som erbjuder produkter inom smink och hudvård, har ett väl omfattande butiksnätverk i Singapore. Inget beslut har tagits ännu om att testa lösningen skarpt i butik.

Partnerskap

Under kvartalet har vi aktivt jobbat med att öppna upp vår plattform till andra aktörer som ansvarar för integrationen med Touchtech Vendo. Detta kommer att vara en viktig konkurrensfördel i framtiden och leda till att vi kan erbjuda våra lösningar till ett större antal kunder i snabbare takt.

Som ett exempel väljer det danska modehuset Bestseller, som äger flertalet internationella varumärken med över totalt 4000 butikstillfällen, att på egen hand utveckla integrationen mellan deras system och Touchtech Vendo där vi erbjuder spetskompetens och support vid behov.

Ett annat exempel är vårt samarbete med Avenzia ("AVEN") som har byggt en färdig integrationsmodul till sin omni-kanalsplattform. OBS Bygg, en del av Coop Norge AS, använder sig av denna för att erbjuda ett större golvsortiment i sin butik och nu senast även användes av Stenströms på ett event i maj för att sälja skjortor på plats.

En tredje typ av partnerskap vi etablerar är genom att integrera med e-handelsplattformar, kassaleverantörer och andra plattformslleverantörer inom detaljhandels-branschen. Ett exempel är den senaste integrationen med Panagora EDGE-plattformen som i sin tur används av vår kund Caliroots som lanserade Touchtech Vendo i sin nyöppnade butik i Göteborg.

Organisation

Under första kvartalet anställdes en ny säljare och två mjukvaruutvecklare. Vi har därefter fortsatt rekrytera nya medarbetare. För tillfället är vi fortsatt på jakt efter fler duktiga säljare och programmerare. Rekommendationer på potentiella kandidater välkomnas.

Utveckla befintlig kundbas

Vi har nu en kundbas med många starka och diversifierade varumärken. Det totala antalet potentiella butikstillfällen är enormt stort. Därför kommer vi framöver att ha målsättningen att utveckla befintliga kunders affärer så att de utökar vår lösning till flertalet av deras butiker. En del i detta arbete består av nya funktioner, vilket jag återkommer till vid senare tillfälle när det närmar sig lansering. En annan del består till stor del i att hjälpa våra kunder med att engagera sina säljare i butik. Vi har den senaste tiden i nära samarbete med bl.a. MQ jobbat för att utveckla en heltäckande metodik för att säljarna i butik ska enklare kunna väva in digitala verktyg i sin säljprocess.

Maj

Några utvalda händelser under maj:

- Ställde ut på RBTE-mässan 2-3 maj i London tillsammans med vår partner EloTouch
- Ställde ut i Avenzias ("AVEN") monter på EpiServer Ascend 15 maj där Stenströms sålde skjortor via Touchtech Vendo
- Ställde ut på JetShops SEBC-event 17-18 maj i Göteborg
- Ställde ut och presenterade på scen på VFM 22 maj i Göteborg
- Stutterheim lanserade Vendo i sin brand-butik i Stockholm
- OBS Bygg, del av Coop Norge AS, lanserade Vendo i sin nyöppnade butik i Norge
- Tecknade avtal med Johnells och Bestseller
- Utökade organisationen med en ny mjukvaruutvecklare

Vi hörs i samband med nästa nyhetsbrev om en månad. Skulle du ha frågor var god och maila mig så besvarar jag dessa i samband med nästa nyhetsbrev.

Med vänliga hälsningar,

Deniz Chaban

deniz@touchtech.com



Vi lanserade nya spännande funktioner och lösningar på DCongress-mässan den 8e mars.



Vi har i samband med vårt "Let's get in Touch™"-koncept vävt in Touchtech Lima som en mer integrerad del av vårt totalerbjudande.



Ställde ut på RBTE-mässan 2-3 maj i London tillsammans med vår partner EloTouch.

Finansiella kommentarer

Intäkter och kostnader:

Nettoomsättningen uppgick under första kvartalet till 1209 tkr vilket är en ökning med 642 tkr eller 113% mot föregående år.

Touchtech har under samma period ökat sina kostnader med 1151 tkr eller 53,8%. Av detta avser 790 tkr ökade personalkostnader i samband med nyrekryteringar.

Likviditet och finansiering

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick efter första kvartalet till 10 MSEK (5,5 MSEK per 31 mars 2017). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 500 tkr att tillgå. Touchtech har räntebärande skulder om 2,8 MSEK (1 MSEK per 31 mars 2017).

Aktivering av FoU

Touchtech har under årets första kvartal balanserat totalt 365 Tkr avseende lönekostnader för utvecklingsarbete av Touchtech Vendo. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 31 mars 2018 till 3 MSEK (2,3 MSEK).

Avskrivningar

Periodens resultat har belastats med avskrivningar om 290 TSK (178 tkr). Av dessa avser 243 tkr (178 tkr) avskrivningar på egenupparbetade immateriella tillgångar.

Redovisningsprinciper

Samma redovisningsprinciper som tillämpats i föregående delårsrapport har tillämpats vid upprättandet av denna delårsrapport.

Revisors utlåtande angående delårsrapporten

Rapporten har inte varit föremål för granskning av Touchtechs revisorer.

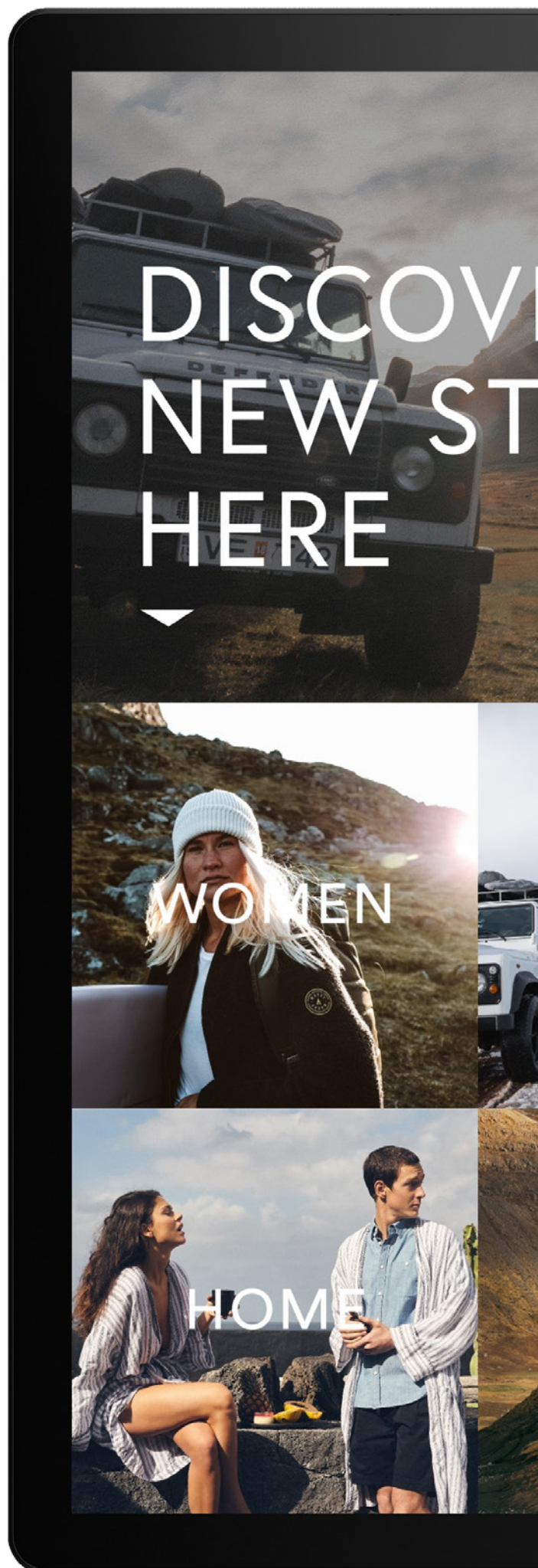
Aktien

Touchtechs aktie (TOUCH) noterades på Spotlight (Aktietorget) den 22 november 2017 och har ISIN-kod SE0010414482

Den 31 mars 2018 fanns totalt 7 231 000 st utestående aktier.

Nästa rapport

Delårsrapport kvartal 2, 2018 publiceras den 31 augusti 2018



Resultaträkning

Alla belopp i tusentals kronor	2018-01-01 -2018-03-31 3 mån	2017-01-01 -2017-03-31 3 mån	2017-01-01 -2017-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	1209	568	4255
Aktiverat arbete för egen räkning	365	399	1697
Övriga rörelseintäkter	0	0	75
	1574	967	6027
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror	-5	-26	-769
Övriga externa kostnader	-914	-646	-3 711
Personalkostnader	-2 080	-1 290	-4 901
Avskrivningar	-290	-178	-1 021
Övriga rörelsekostnader	0	0	-31
	-3 289	-2 140	-10 433
Rörelseresultat	-1 715	-1 174	-4 406
Ränteintäkter			
Räntekostnader	-47	-29	-110
	-47	-29	-110
Resultat efter finansiella poster	-1 761	-1 203	-4 516
Bokslutsdispositioner			
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-
	-	-	-
Resultat före skatt	-1 761	-1 203	-4 516
Skatt på årets resultat	-	-	-
Periodens Resultat	-1 761	-1 203	-4 516

Balansräkningar - Tillgångar

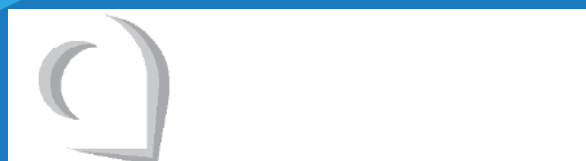
Alla belopp i tusentals kronor

	3/31/2018	3/31/2017	12/31/2017
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Övriga immateriella anläggningstillgångar	2 968	2 277	2 847
Summa immateriella anläggningstillgångar	2 968	2 277	2 847
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier, verktyg och installationer	475	0	274
Summa materiella anläggningstillgångar	475	0	274
Summa anläggningstillgångar	3 443	2 277	3 121
Omsättningstillgångar			
<i>Varulager m.m.</i>			
Färdiga varor och handelsvaror	180	245	249
Summa varulager m.m.	180	245	249
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	932	320	459
Aktuell skattefordran	117	364	24
Övriga fordringar		6	367
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	360	9	105
Summa kortfristiga fordringar	1 409	698	955
Kassa och bank	9 972	5 467	10 864
Summa omsättningstillgångar	11 561	6 410	12 068

Balansräkningar - Skulder

Alla belopp i tusentals kronor

	3/31/2018	3/31/2017	12/31/2017
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	723	193	723
Fond för utvecklingsutgifter	1 996	1 337	1 875
Summa bundet eget kapital	2 719	1 530	2 598
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond	22 566	12 706	22 566
Balanserat resultat	-13 263	-6 438	-8 626
Årets resultat	-1 761	-1 203	-4 516
Summa fritt eget kapital	7 542	5 065	9 424
Summa eget kapital	10 262	6 595	12 022
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut			
Övriga långfristiga skulder	2 613	800	1 950
Summa långfristiga skulder	2 613	800	1 950
Kortfristiga skulder			
Checkräkningskredit	0		
Leverantörsskulder	693	228	441
Övriga skulder	441	445	373
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	995	619	404
Summa kortfristiga skulder	2 129	1 292	1 217
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	15 004	8 687	15 189



Touchtech AB

Västra Hamngatan 1
411 17 Göteborg

031-75 73 250
info@touchtech.com
www.touchtech.com

Senaste nytt på Touchtech:
twitter: @touchtech
facebook: @wearetouchtech

*Let's getTM
in touch!*