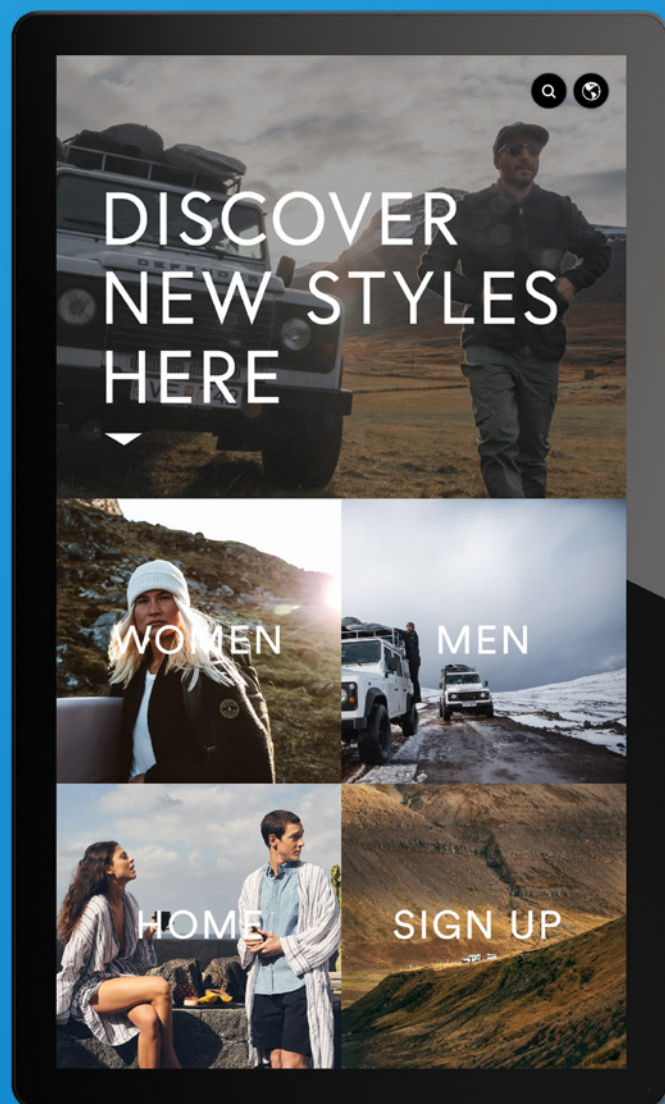
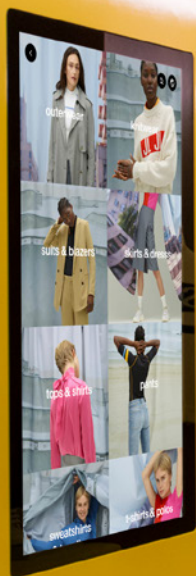




Delårsrapport Q1 2019



Första kvartalet, 1 januari – 31 mars 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 1935 (1209) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -826 (-1424) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -1267 (-1761) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,18 (-0,24) kr
- Antal aktier per 2019-03-31 uppgick till 7 231 000

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande kvartal föregående år)

Väsentliga händelser under det första kvartalet

- Utökat tjänstepaketering med bl.a. coaching av e-handel i butik för butikspersonal.
- Utvecklat ny funktionalitet (möjlighet att jämföra produktspecifikationer samt avancerad funktionalitet för skärmspecifikt sortiment och lagersaldo) som öppnar för nya vertikaler.
- Lanserat ett kraftfullare statistikpaket.
- Modekedjan JOY som ägs av MQ, har lanserat kortbetalning med Touchtech Vendo.
- Strategiska samarbeten med värdeadderande partners (Visma Digital Commerce, Cenera och Wetail) har ingåtts.

Väsentliga händelser efter periodens slut

- Stororder från Bestseller gällande en ny produkt (Touchtech Showroom) till ett värde av ca 3,6 MSEK i licensinbetalningar fram tills september 2019 med en årlig återkommande licensintäkt på mer än 3,6 MSEK vid fullt genomförande.
- Tecknat avtal med skoföretaget Eytys.
- Ingått strategiskt partnerskapsavtal med ehandelsbolaget Avensia.

VD har ordet



Nettoomsättningen för första kvartalet uppgick till 1 935 (1 209) TSEK vilket är en ökning med 60%. Det var framförallt både de återkommande intäkterna och tjänsteleveranserna relaterade till Touchtech Vendo som bidrog till ökningen. Samtidigt har rörelsens kostnader minskat något under perioden fast personalstyrkan ökat med 30% jämfört med samma period föregående år.

Under och efter första kvartalet har vi i nära samarbete med Bestseller designat en helt ny produkt, Touchtech Showroom. Projektet är utformat som ett samarbete mellan Bestseller och Touchtech, där resurser, processkunskap, teknisk kompetens och finansiering kommer att garantera för en unik produkt, resulterande i en 100% digital process för showrooms. Touchtech som äger rättigheterna till Touchtech Showroom kommer att erbjuda produkten till varumärkesproducenter på den globala marknaden och därmed komplettera våra befintliga produkter väl.

Initiala licensinbetalningarna om 3,6 MSEK kommer att göras i förskott fram till sista september 2019. Vid fullt genomförande innebär avtalet en årlig återkommande licensintäkt som överstiger det initiala ordervärdet på 3,6 MSEK. Touchtech bedömer därmed att den fortsatta driften för verksamhetsåret 2019 är säkrad tack vare en ökad efterfråga på Touchtechs produkter och tjänster i kombination med ordern från Bestseller.

Även om osäkerheten kring den pågående digitala omställningen inom retail är stor märker vi av ett allt större intresse av Touchtechs insikter och lösningar i att driva online-försäljning genom att förena e-handel och butik/showroom, så kallad 'Endless-Aisle'. Touchtech har en marknadsledande position inom Endless-Aisle och stort försprång mot konkurrenter. Ett exempel på detta är vår senaste kund, Eytys, som byter ut sin tidigare lösning i sina butiker till Touchtech Vendo och samtidigt får coachning för att göra online-försäljningen till en naturlig del av säljarnas sätt att bemöta kunderna.

Parallellt med direktförsäljningen har det etablerats flertalet officiella partnerskap med värdeadderande bolag inom e-handel och digital signage. Detta innebär att Touchtech inte blir flaskhalsar när det kommer till att integrera våra lösningar med respektive kunds unika system och kan därmed snabbare och mer kostnadseffektivt skala globalt.

Med vänliga hälsningar,
Deniz Chaban
deniz@touchtech.com

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.

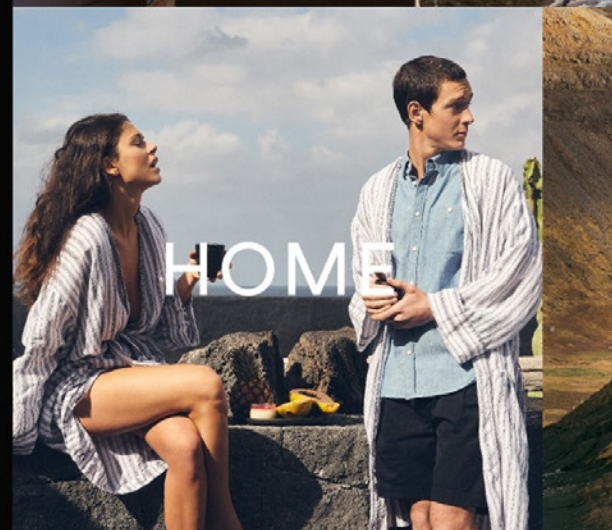
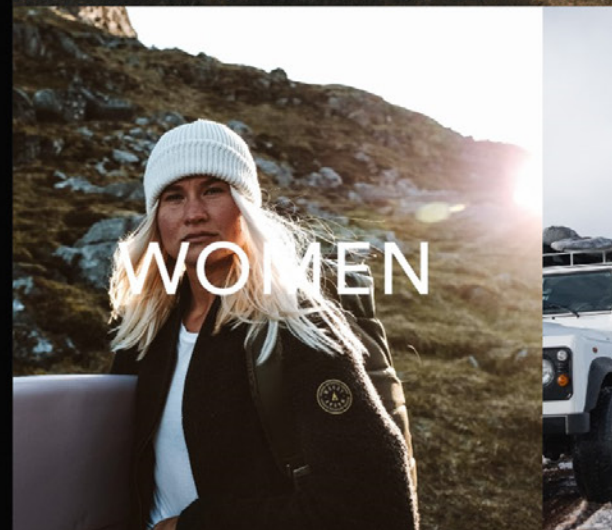
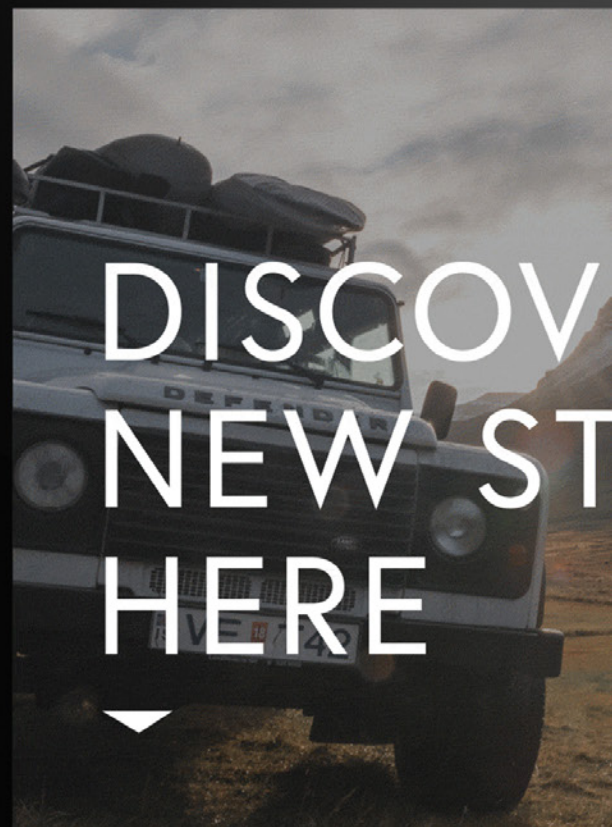
I tillägg till Touchtech Lima och Touchtech Vendo erbjuder Bolaget även en rad konsultationstjänster med fokus på att hjälpa handlare att implementera respektive produkt och komma igång med användningen av produkten på rätt sätt.

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)





Finansiella kommentarer

Intäkter och kostnader:

Nettoomsättningen uppgick under första kvartalet till 1935 TSEK vilket är en ökning med 726 TSEK eller 60% mot föregående år.

Touchtech har under samma period minskat sina kostnader med 91 TSEK. 269 TKR är en ökning av personalkostnader i samband med nyrekryteringar medan övriga externa kostnader minskat med 412 TKR beroende på att Touchtech AB valt att inte delta i mässor i egen regi under första kvartalet utan tillsammans med partners.

Likviditet och finansiering

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick efter första kvartalet till 2,7 MSEK (10 MSEK per 31 mars 2018). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 500 TSEK att tillgå. Touchtech har räntebärande skulder om 2,4 MSEK (2,8 MSEK per 31 mars 2018).

Aktivering av FoU

Touchtech har under årets första kvartal balanserat totalt 207 TSEK avseende lönekostnader samt kostnader för underkonsultationer för utvecklingsarbete. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 31 mars 2019 till 3,8 MSEK (3 MSEK).

Avskrivningar

Periodens resultat har belastats med avskrivningar om 406 TSK (290 TSEK). Av dessa avser 267 TSEK (243 TSEK) avskrivningar på egenupparbetade immateriella tillgångar.

Principer för rapportens upprättande

Företaget redovisar enligt regelverket K3 vilket är oförändrat mot föregående år.

Revisors utlåtande angående delårsrapporten

Rapporten har inte varit föremål för granskning av Touchtechs revisorer.

Aktien

Touchtech AB (publ) noterades den 22 november 2017 på Spotlight Stock Market (tidigare Aktietorget) med kodnamnet TOUCH och har ISIN-kod SE0010414482.

Antal aktier

Vid periodens utgång har Touchtech AB (publ) 7 231 000 stycken utestående aktier.

Nästa rapporteringstillfälle

Delårsrapport Q2 2019 publiceras den 31 augusti 2019



The Fitting Room

The Fitting Room i Nordstan, Göteborg överträffade förväntningarna genom att förena det bästa av fysisk och digital handel. Ökad onlineförsäljning med 43% och minskad andel returer med 89% är några av höjdpunkterna när projektet nu summeras.

The Fitting Room var en arena där kunden kunde prova det fulla sortimentet av kläder från Wacay och skor från Sneaky Steve på en butiksyta om endast 63 kvadratmeter. Beställningarna lades av kunderna på interaktiva touchskärmar. På så sätt kunde personalen spendera all sin tid med att serva kunderna. Beställningen levererades hem till kunden från respektive varumärkes egna webblager.

"Vi är väldigt imponerade med utfallet av The Fitting Room som ökade vår totala e-handelsförsäljning med 43%. Eftersom vi själva ansvarat för utbud och lager har en större andel sålts till fullpris, vilket skapat utrymme för bättre marginal för alla parter." – säger Måns Månsson, VD och grundare Sneaky Steve.

Kvadratmeterförsäljningen för The Fitting Room, som höll öppet 11 oktober till 11 november, var nära dubbelt så hög som referenssnittet i Nordstan. I linje med förväntningarna låg andelen returer på mindre än en procent, tack vare att kunderna fick möjlighet att prova produkterna före beställning. Feedbacken från kunderna var genomgående positiv.

"Jämfört med mer traditionella butikskoncept som jag jobbat i kunde jag i The Fitting Room ta hand om flera kunder samtidigt utan att lämna någon då jag hade alla provprodukter, lagersaldo och information om produkterna tillgängligt på butiksgolvet. Till en början trodde jag att konceptet framförallt skulle tilltala den yngre konsumenten men har nu helt ändrat uppfattning." – säger Bernth Carning, butikssäljare på The Fitting Room.

I The Fitting Room var alla produkter taggade för att kunden enkelt skulle kunna ta del av storyn om produkten och varumärket. Det handlade om allt från designerns tankar till information om hållbarhet och konkreta egenskaper som adderar värde till produkten. I provrummet speglade sig kunden i en valbar virtuell miljö där musik, ljus och bild bidrog till att sätta rätt stämning och atmosfär.

"Resultatet från The Fitting Room är ett bevis på att kombinationen av fysik och digital handel är både lönsammare och grönare. Vi ser fram emot att dela med oss av alla insikter och lärdomar för att skapa trygghet i det omfattande förändringsarbete som våra kunder befinner sig i." – konstaterar Deniz Chaban och Johan Lind, VD och grundare, Touchtech respektive Vertiseit.

Resultaträkning

Alla belopp i tusentals kronor	2019-01-01- 2019-03-31 3 mån	2018-03-01- 2018-03-31 3 mån	2018-01-31- 2018-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	1935	1209	6126
Aktiverat arbete för egen räkning	144	365	1907
Övriga rörelseintäkter	3	0	23
	2082	1574	8056
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror	-51	-5	-334
Övriga externa kostnader	-502	-914	-4 947
Personalkostnader	-2 349	-2 080	-7 175
Avskrivningar	-406	-290	-1 351
Övriga rörelsekostnader	-6	-0	-24
	-3 314	-3 288	-13 831
Rörelseresultat	-1 232	-1 714	-5 775
	-2 908	-2 998	
Ränteintäkter	-0		
Räntekostnader	-36	-47	-132
	-36	-47	-132
Resultat efter finansiella poster	-1 267	-1 761	-5 907
Bokslutsdispositioner			
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-
	-	-	-
Resultat före skatt	-1 267	-1 761	-5 907
Skatt på årets resultat	-	-	-
Periodens Resultat	-1 267	-1 761	-5 907

Balansräkningar - Tillgångar

Alla belopp i tusentals kronor	3/31/2019	3/31/2018	12/31/2018
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Övriga immateriella anläggningstillgångar	3 812	2 968	3 871
Summa immateriella anläggningstillgångar	3 812	2 968	3 871
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	816	475	703
Summa materiella anläggningstillgångar	816	475	703
Summa anläggningstillgångar	4 627	3 443	4 574
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.			
Färdiga varor och handelsvaror	272	180	298
Summa varulager m.m.	272	180	298
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	1 322	932	1 756
Aktuell skattefordran	0	117	0
Övriga fordringar	13	0	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	218	360	309
Summa kortfristiga fordringar	1 552	1 409	2 065
Kassa och bank	2 748	9 972	3 585
Summa omsättningstillgångar	4 572	11 561	5 948
SUMMA TILLGÅNGAR	9 199	15 004	10 522

Balansräkningar - Skulder

Alla belopp i tusentals kronor

3/31/2019

3/31/2018

12/31/2017

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Bundet eget kapital

Aktiekapital

723

723

723

Fond för utvecklingsutgifter

3 944

1 996

3 284

Summa bundet eget kapital

4 667

2 719

4 007

Fritt eget kapital

Överkursfond

22 566

22 566

22 566

Balanserat resultat

-21 118

-13 262

-14 551

Årets resultat

-1 267

-1 761

-5 907

Summa fritt eget kapital

181

7 543

2 108

Summa eget kapital

4 848

10 262

6 116

Långfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut

Övriga långfristiga skulder

1 933

2 613

1 983

Summa långfristiga skulder

1 933

2 613

1 983

Kortfristiga skulder

Checkräkningskredit

0

0

0

Leverantörsskulder

288

693

486

Saktteskulder

15

Övriga skulder

906

441

1 037

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

1 208

995

900

Summa kortfristiga skulder

2 417

2 129

2 423

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER

9 199

15 004

10 522



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