



PERIODEN 1 JANUARI – 31 MARS 2020

- Nettoomsättningen uppgick till 3084 (1935) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 49 (-826) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -545 (-1267) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,07 (-0,18) kr

Antal aktier per 2020-03-31 uppgick till 7 954 100

Antal aktier i genomsnitt under första kvartalet 2020 uppgick till 7 612 415
(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER PERIODEN 1 JANUARI – 31 MARS 2020

- Företträdesemissionen tecknades av befintliga aktieägare och allmänheten till cirka 12,7 MSEK, vilket motsvarar en teckningsgrad om 152 procent och därmed tillfördes Touchtech cirka 8,3 MSEK före emissionskostnader.
- Delleverans av Touchtech Showroom version 2.0 för Vero Moda har godkänts av kund och därmed har 1,9 MSEK kunnat intäktsbokföras.
- Flyttat till ett nytt kontor på Korsgatan 7 i Göteborg.
- Lansering av ny webbsida (www.touchtech.com) som en del av strategin att kommunicera till globala varumärken.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R EFTER PERIODENS SLUT

- Ett kostnadsbesparingspaket har genomförts p.g.a. Covid-19.





LIVE Q&A

Touchtech bjuder in till web-konferens den 30 april 2020 kl 14:30 där VD kommenterar och svarar på frågor relaterat till kvartalsrapporten. Mer information om telefonkonferensen finns på bolagets hemsida: <https://www.touchtech.com/corporate>

VD HAR ORDET

Vi avslutar ett starkt första kvartal med en nettoomsättning på 3 084 MSEK, vilket är en ökning med 60% jämfört med motsvarande kvartal 2019. Leveransen av Touchtech Showroom version 2.0 till Bestseller stod för 1,9 MSEK. Samtidigt förbättrades resultatet med 722 TSEK.

I början av året genomfördes en fullt tecknad företrädesemission som tillförde Touchtech 7,55 MSEK efter emissionskostnader. I och med detta är Touchtech väl rustad att klara sig igenom de kortsiktiga effekterna av Covid-19 pandemin.

Vi har fortsatt att vara en nära strategisk utvecklingspartner till våra befintliga nyckelkunder. Det har resulterat i att vi kunnat bibehålla en nära och konstruktiv dialog för att identifiera behoven som uppstått p.g.a. Covid-19 pandemin. Allt eftersom länderna börjar lätta på restriktionerna ser vi att behovet av digitala lösningar kommer vara allt viktigare. Mer specifikt ser vi att våra befintliga lösningar för retail kommer möjliggöra:

- Digitalt presentations- och säljverktyg för B2B-säljarna som kan användas på distans eftersom möjligheten att bjuda in inköpare till fysiska showrooms med fysiska prover kommer vara begränsad. Med Touchtech Showroom-applikationen kan varumärken effektivt fortsätta med relationsbyggande försäljning samtidigt som produktionen av fysiska prover kan kraftigt reduceras.
- Många butiker som är återförsäljare av varumärken kommer p.g.a. finansiella utmaningar inte kunna inhandla och lagerhålla fysiska produkter i samma omfattning som tidigare till hösten. Med Touchtech Vendo kan varumärken tillgängliggöra sitt kompletta ehandels-sortiment digitalt hos återförsäljarna.

Vi har kommit överens med Bestseller om att utvecklingen av Touchtech Showroom-projektet ska fortlöpa med leverans av tilläggsfunktioner vilket kommer att ske under andra kvartalet till ett värde av ca 650 TSEK. Diskussionen om kommersiell användning samt integration av fler varumärken inom Bestsellerkoncernen fortlöper.

Sedan pandemin slog till i slutet av det första kvartalet har flertalet av våra kunder, som temporärt hade stängt sina butiker, kunnat öppna i mindre skala igen. Detta gäller även Jack & Jones som har ca 250 butiker anslutna till Touchtech Vendo. Det är dock ett fortsatt osäkert läge men vi har fått indikationer att i maj bör fler butiker kunna öppnas upp.

Samtidigt förbereder vi verksamheten temporärt på en svagare efterfrågan av utvecklingsprojekt och uttullningar. Därför har vi genomfört korttidsarbete och andra kostnadsbesparingar som kommer att kraftfullt reducera Touchtechs kostnadsmassa. Tillväxtverket har beviljat Touchtech bidrag gällande korttidsarbete på ca 900 TSEK för de kommande fyra månaderna.

Med vänliga hälsningar,
Deniz Chaban
deniz@touchtech.com

Om Touchtech

At Touchtech, we have a mission: to solve retail's challenges with products that delight and inspire. As the company behind the market leading and ground-breaking Endless-Aisle software products — Vendo, Showroom and Lima — we enable retailers around the world to digitalize their retail work-flows using interactive solutions. From car dealerships to retail stores, pop-up concepts to B2B-showrooms, our products are extending what's possible when integrating online with offline, delivering on the promise to increase sales, profitability and enrich customer experience in physical spaces.

BOLAGETS VERKSAMHET

Affärsidé

Touchtechs affärsidé är att sälja produktivitetshöjande lösningar för detaljhandlare. Målsättningen är att förbättra våra kunders lönsamhet genom att bidra till ökad försäljning och förbättrad service samtidigt som varu- och personalkostnader reduceras. Detta möjliggörs genom en portfölj av innovativa egenutvecklade mjukvarulösningar som tillhandahålls på prenumerationsbasis (Software-as-a-Service) vilket kunden kan nyttja via interaktiva enheter i främst fysiska butiker och showrooms i möte med sin kund.

Vision

Touchtech vision är att vara den globalt ledande aktören för digitalisering av kundmötet inom fysisk retail med ett starkt ekosystem av lösningar som stödjer varandra.

Bolagets lösningar 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 interaktiv mjukvara som körs på touchskärm kunna presentera oändligt med information om kundens produkter, som till exempel kläder och elektronik.

Bolagets kärnprodukt är en skalbar mjukvarulösning som licensieras till detaljhandlare och används på större interaktiva enheter i fysiska butiker och showrooms. Mjukvaran kompletteras med olika konsultationstjänster.

Touchtech erbjuder idag tre lösningar, Touchtech Vendo, Touchtech Showroom och Touchtech Lima, med tillhörande konsultationstjänster. Alla lösningar är utvecklade med fokus på detaljhandelns utmaningar men skiljer sig åt i vissa avseenden:

- **Touchtech Vendo** – den digitala säljaren som bemöter och inspirerar konsumenten i butik samtidigt som den möjliggör försäljning från detaljhandlaren fulla sortimentet med leverans hem eller till butiken.
- **Touchtech Showroom** – den digitala inköpsassistenten som bidrar till ett optimalt inköp av kommande kollektioner i B2B Showrooms där produktionskostnaden för provkollektioner kraftigt reduceras.
- **Touchtech Lima** – används för att på ett engagerat sätt presentera information om komplexa och konfigurerbara produkter såsom presentation av olika bilmodeller och tillval i en bilhall.

I tillägg till Touchtech Vendo, Touchtech Showroom och Touchtech Lima erbjuder Bolaget även en rad konsultationstjänster med fokus på att hjälpa detaljhandlare att implementera respektive lösning och komma igång med användningen av mjukvaran på ett optimalt sätt. Bland dessa tjänster ingår:

- Inledande förstudier och strategiarbete
- Integration med handlarens e-handelssystem
- Utbildning av personal i butik
- Försäljning och leasing av hårdvara
- Installationstjänster
- SLA (Support Level Agreement)



TOUCHTECH VENDO



TOUCHTECH SHOWROOM



TOUCHTECH LIMA



FINANSIELLA KOMMENTARER

Intäkter och kostnader:

Nettoomsättningen uppgick under första kvartalet till 3 084 TSEK, vilket är en ökning med 1 149 TSEK jämfört med motsvarande period förra året. Ökningen beror framförallt på ökade licensintäkter relaterade till Vendo och Showroom samt delvis på ökning av konsultationstjänster.

Under samma period har kostnaderna ökat med 466 TSEK. Personalkostnader har ökat med ca 142 TSEK. Övriga externa kostnader har ökat med 728 TSEK varav ca 200 TSEK är ökning relaterat till den nya lokalen.

Likviditet och finansiering

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick den 31 mars till 6,0 MSEK (2,7 MSEK per 31 mars 2019). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 1 MSEK att tillgå. Touchtech har räntebärande skulder om 1,8 MSEK (2,4 MSEK per 31 mars 2019). ALMI företagspartner med stöd från EKN har beviljat ett lån på 1 MSEK som kan utbetalas från och med juni 2020 som avser export- och internationaliseringssatsningar.

Aktivering av FoU

Touchtech har under perioden januari – mars 2020 balanserat totalt 740 TSEK avseende löne- och konsultkostnader för utvecklingsarbete avseende Touchtech Showroom. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 31 mars 2020 till 5,9 MSEK (3,8 MSEK).

Avskrivningar

De första tre månadernas resultat har belastats med avskrivningar om 555 TSEK (406 TSEK). Av dessa avser 405 TSEK (267 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) 7 954 100 stycken utestående aktier.

Nästa rapporteringstillfälle

Delårsrapport Q2 2020 publiceras den 14 augusti 2020.



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 webbblager.

"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 referensnittet 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 grönnare. 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	2020-01-01 -2020-03-31 3 mån	2019-03-01 -2019-03-31 3 mån	2019-01-31 -2019-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	3084	1935	11860
Aktiverat arbete för egen räkning	172	144	726
Övriga rörelseintäkter	167	3	13
	3423	2082	12599
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror	63	-51	-46
Övriga externa kostnader	-1 230	-502	-3 701
Personalkostnader	-2 207	-2 349	-8 637
Avskrivningar	-555	-406	-1 941
Övriga rörelsekostnader	-	-6	-55
	-3 929	-3 314	-14 380
Rörelseresultat	-506	-1 232	-1 781
Ränteintäkter	-	-	3
Räntekostnader	-39	-36	-124
	-39	-36	-121
Resultat efter finansiella poster	-545	-1 267	-1 902
Bokslutsdispositioner			
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-
	-	-	-
Resultat före skatt	-545	-1 267	-1 902
Skatt på årets resultat	-	-	-
Periodens Resultat	-545	-1 267	-1 902

BALANSRÄKNING - TILLGÅNGAR

Alla belopp i tusentals kronor

2020-03-31

2019-03-31

2019-12-31

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Övriga immateriella anläggningstillgångar

5 855

3 812

5 520

Summa immateriella anläggningstillgångar

5 855

3 812

5 520

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier, verktyg och installationer

726

816

897

Summa materiella anläggningstillgångar

726

816

897

Summa anläggningstillgångar

6 581

4 628

6 417

Omsättningstillgångar

Varulager m.m.

Färdiga varor och handelsvaror

368

272

286

Summa varulager m.m.

368

272

286

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar

2 087

1 322

1 357

Aktuell skattefordran

-

-

-

Övriga fordringar

251

13

143

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

215

216

378

Summa kortfristiga fordringar

2 553

1 551

1 878

Kassa och bank

6 001

2 748

113

Summa omsättningstillgångar

8 922

4 571

2 277

SUMMA TILLGÅNGAR

15 503

9 199

8 694

BALANSRÄKNING - SKULDER

Alla belopp i tusentals kronor	2020-03-31	2019-03-31	2019-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	795	723	723
Fond för utvecklingsutgifter	5 658	3 944	5 302
Summa bundet eget kapital	6 453	4 667	6 025
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond	30 810	22 566	22 566
Balanserat resultat	-25 315	-21 118	-22 476
Årets resultat	-545	-1 267	-1 902
Summa fritt eget kapital	4 950	181	-1 812
Summa eget kapital	11 403	4 848	4 213
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut			
Övriga långfristiga skulder	1 234	1 933	1 383
Summa långfristiga skulder	1 234	1 933	1 383
Kortfristiga skulder			
Checkräkningskredit	-	-	-
Leverantörsskulder	424	288	671
Sakteskulder	47	15	40
Övriga skulder	779	906	999
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 616	1 209	1 388
Summa kortfristiga skulder	2 866	2 418	3 098
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	15 503	9 199	8 694



Touchtech AB

Korsgatan 7
411 16 Göteborg

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

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