



PERIODEN 1 JANUARI - 31 MARS 2022

- Nettoomsättningen uppgick till 2 615 (1 176) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -417 (852) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -1 237 (337) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,11 (0,04) kr

Antal aktier per 2022-03-31 uppgick till 11 085 332 st (7 954 100)
(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER PERIODEN 1 JANUARI - 31 MARS 2022

- Inga väsentliga händelser

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER PERIODENS SLUT

- Inga väsentliga händelser





LIVE Q&A

Touchtech bjuder in till web-konferens på måndagen den 2 maj 2022 kl 11:30-12:00 där VD kommenterar och svarar på frågor relaterat till kvartalsrapporten. Mer information om hur man anmäler sig till telefonkonferensen finns på bolagets hemsida:

<https://www.touchtech.com/corporate>

VD HAR ORDET

Nettoomsättningen uppgick under det första kvartalet till 2 615 TSEK, vilket är en ökning med 1 439 TSEK jämfört med motsvarande period förra året. Ökningen beror delvis på fortsatt medfinansiering av BESTSELLER för utveckling av Touchtechs plattform men framför allt på en ökning av licensintäkterna med drygt 200%. Även om merparten av licensintäkterna kommer från våra retail-lösningar, står wholesale-lösningarna för 20% efter en stark tillväxt sedan Q4 2021.

Samtidigt är resultatet ca 1 600 TSEK lägre jämfört med motsvarande period förra året. Detta beror på en signifikant ökad investeringstakt i försäljning- och marknadsföring samt i utvecklingsresurser.

Sedan början på första kvartalet har vi anställt och anlitat nya säljare och konsulter för att kunna öka aktiviteten i nykunds-bearbetningen samt stärka vår närvaro i media. Viktiga åtgärder har genomförts för att kunna arbeta strukturerat och skalbart med försäljningen, där vi först nu ser effekten i form av att nya affärsmöjligheter med potentiella kunder från olika marknader inom mode-och konfektionsbranschen kontinuerligt inleds.

Parallellt har vi sett över vår kommunikationsstrategi och visuella identitet. Intressant och för marknaden bra innehåll har förberetts i PR- & marknadsföringssyften som inom en snar framtid kommer börja publiceras. Utvecklingskapacitet har sedan början av året nästan fördubblats. I samband med detta har det genomförts en omfattande omorganisation inom utvecklingsavdelningen i syfte att kunna fortsätta

innovera i ett högt tempo. Därmed är Touchtech också väl rustat för att snabbt kunna växla upp med ännu fler resurser vid behov, allt eftersom nya kunder ansluts.

Det är betydande investeringar som kommer att göras under året vilket onekligen kommer innebära en del kostnader. Bolaget bedömer att investeringarna är nödvändigt och räknar med att kassan, tack vare emissionen i december, kommer vara tillräcklig för att kunna lyfta Touchtech till nästa nivå. Högsta prioritet är därför att bygga en skalbar försäljningsorganisation som kontinuerligt och förutsägbart levererar nya kundavtal.

Med vänliga hälsningar,
Deniz Chaban
deniz@touchtech.com

ABOUT TOUCHTECH

Touchtech is a Swedish publicly traded SaaS-company with a vision to be the leading OmniChannel platform connecting brands, retailers, and consumers within the fashion and apparel industry to drive more sustainable sales and improve the buying experience.

Touchtech is a strategic and integrated technology platform of digital sales tools for wholesale and retail. The platform is already being utilized globally, by thousands of consumers and salespeople in over hundreds of retail stores and wholesale showrooms. Jack & Jones, Axel Arigato, J.Lindeberg and Vero Moda are some of the brands using Touchtech to bridge the gap between their physical and digital commerce.

Touchtech, founded 2008 by Deniz Chaban and Sebastian Hartman, has a strong corporate foundation with owners like Heartland – majority owner of e-commerce companies Zalando and Asos and the clothing company BESTSELLER.

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

- **Touchtech Showroom** – den digitala inköpsassistenten som bidrar till ett optimalt inköp av kommande kollektioner i B2B Showrooms där produktionskostnaden för provkollektioner kraftigt reduceras.
- **Digital Venue** – B2B-säljarna får ett kraftfullt verktyg för att skapa och presentera interaktiva produktkataloger till sina kunder/återförsäljare både vid virtuella och fysiska möten.
- **Touchtech Vendo** – den digitala säljaren som bemöter och inspirerar konsumenten i butik samtidigt som den möjliggör försäljning från detaljhandlaren's fulla sortimentet med leverans hem eller till butiken.
- **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, Digital Venue 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
- Utbildning av personal i butik
- SLA (Support Level Agreement)





FINANSIELLA KOMMENTARER

Intäkter och kostnader

Nettoomsättningen uppgick under första kvartalet till 2 615 TSEK, vilket är en ökning med 1 439 TSEK jämfört med motsvarande period förra året.

Under samma period har rörelsens kostnader ökat med 1 673 TSEK. Personalkostnader har ökat med ca 511 TSEK, vilket beror på att antalet anställda ökats. Övriga externa kostnader har ökat med 1 175 TSEK, vilket beror på en satsning på sälj- och marknadsföringskostnader samt resekostnader, vilket under samma period förra årets drogs in p.g.a. Covid-19.

Likviditet och finansiering

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick den 31 mars till 39,8 TSEK (3,9 TSEK per 31 mars 2021). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 1 MSEK att tillgå. Touchtech har räntebärande skulder om 1,3 TSEK (2,4 TSEK per 31 mars 2020).

Aktivering av FoU

Touchtech har under perioden januari – mars 2022 balanserat totalt 3 618 TSEK avseende löne- och konsultkostnader för utvecklingsarbete avseende Touchtech-plattformen. Lönekostnader som aktiverats uppgår till 981 TSEK och inköpta konsultkostnader till 2 637 TSEK. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 31 mars 2022 till 14,5 TSEK (8,0 TSEK).

Avskrivningar

De första tre månadernas resultat har belastats med avskrivningar om 792 TSEK (473 TSEK). Av dessa avser 774 TSEK (438 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 med kodnamnet TOUCH och har ISIN-kod SE0010414482.

Antal aktier

Vid periodens utgång har Touchtech AB (publ) 11 085 332 stycken utestående aktier.

Nästa rapporteringstillfälle

Delårsrapport Q2 2022 publiceras den 19 augusti 2022.

RESULTATRÄKNING

Alla belopp i tusentals kronor	2022-01-01 -2022-03-31 3 mån	2021-01-01 -2021-03-31 3 mån	2021-01-01 -2021-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	2615	1176	7214
Aktiverat arbete för egen räkning	981	933	2959
Övriga rörelseintäkter	68	1151	1467
	3664	3260	11640
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror	-	2	-57
Övriga externa kostnader	-1 938	-763	-4 014
Personalkostnader	-2 143	-1 632	-7 099
Avskrivningar	-792	-473	-2 333
Övriga rörelsekostnader	-	-15	-17
	-4 873	-2 881	-13 520
Rörelseresultat	-1 209	379	-1 880
Ränteintäkter	-	-	0
Räntekostnader	-28	-42	-117
	-28	-42	-117
Resultat efter finansiella poster	-1 237	337	-1 997
Bokslutsdispositioner			
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-
	-	-	-
Resultat före skatt	-1 237	337	-1 997
Skatt på årets resultat	-	-	-
Periodens Resultat	-1 237	337	-1 997

BALANSRÄKNING - TILLGÅNGAR

Alla belopp i tusentals kronor	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Övriga immateriella anläggningstillgångar	14 450	8 049	11 605
Summa immateriella anläggningstillgångar	14 450	8 049	11 605
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	145	166	89
Summa materiella anläggningstillgångar	145	166	89
Summa anläggningstillgångar	14 595	8 215	11 694
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.			
Färdiga varor och handelsvaror	30	72	30
Summa varulager m.m.	30	72	30
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	1 565	615	1 113
Aktuell skattefordran	22	9	25
Övriga fordringar	468	-	293
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	433	1 415	358
Summa kortfristiga fordringar	2 488	2 039	1 789
Kassa och bank	39 758	3 882	43 962
Summa omsättningstillgångar	42 276	5 993	45 781
SUMMA TILLGÅNGAR	56 871	14 208	57 475

BALANSRÄKNING - SKULDER

Alla belopp i tusentals kronor	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	1 109	795	1 109
Fond för utvecklingsutgifter	14 449	8 034	11 605
Summa bundet eget kapital	15 558	8 829	12 714
Fritt eget kapital			
Överkursfond	74 411	30 229	74 150
Balanserat resultat	-36 678	-28 988	-31 666
Årets resultat	-1 237	337	-1 997
Summa fritt eget kapital	36 496	1 578	40 487
Summa eget kapital	52 054	10 407	53 201
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	258	1 308	533
Summa långfristiga skulder	258	1 308	533
Kortfristiga skulder			
Checkräkningskredit	-	-	-
Leverantörsskulder	1 751	270	1 488
Saktteskulder	-	-	-
Övriga skulder	1 073	1 243	1 398
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 735	980	855
Summa kortfristiga skulder	4 558	2 493	3 741
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	56 871	14 208	57 475



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