



TOUCHTECH AB DELÅRSRAPPORT KVARTAL 2 2018





Andra kvartalet, 1 april – 30 juni 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 1157 (1712) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till – 1696 (-340) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -2044 (-666) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,28 (-0,12) kr

Första halvåret, 1 januari – 30 juni 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 2367 (2280) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till – 3120 (-1335) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -3806 (-1868) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,53 (-0,36) kr

Antal aktier per 2018-06-30 uppgick till 7 231 000
(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

Väsentliga händelser under första kvartalet

- 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)

Väsentliga händelser efter periodens slut

- Tecknat avtal med Junkyard, Bergqvist skor, Clas Ohlson
- Lanserat ett eget butikskoncept, The Fitting Room



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



Vår målsättning för det första halvåret 2018 var att öka igenkänningsfaktorn för Touchtech, påbörja många nya dialoger med kunder inom retail och få nya Vendo-kunder. Därför valde vi att investera i att ställa ut på sju mässor, varav fyra i egen regi, där vi visade prov på vår marknadsledande lösning och framtidsvision. Detta har bidragit till att vi tecknat avtal med fler kunder än någon annan aktör inom konfektionsbranschen i syfte att förena e-handeln med den fysiska butiken.

Vi har fortsatt att utveckla våra samarbeten med värdeadderande partners som Avensia, Vertiseit och Jetshop för att bara nämna några. För att våra partners och kunder på egen hand ska kunna integrera sina e-handels- och affärssystem med Touchtech Vendo har vi förenklat integrationsmöjligheterna ytterligare. Fem av de senaste åtta kunderna har därmed integrerats av kundens in-houseutvecklare eller av en partner.

Vi estimerar att detta har bidragit med ca 1,5 - 2 miljoner kronor i konsultationsintäkter för våra partners. På lång sikt är detta väldigt positivt då ett partner-ekosystem som växer kring Touchtechs lösningar kan bidra till att bl.a. påskynda vår internationalisering. Samtidigt blir effekten på kort sikt ett minskat behov och beläggning av våra konsultationstjänster, vilket är en av anledningarna till att vår omsättning inte är högre under andra kvartalet, jämfört med samma period föregående år.

Tack vare vår partnerstrategi har vi kunnat fokusera på att förbättra vår produkt ytterligare. Jag är övertygad om att på lång sikt kommer vi med denna strategi snabbare skala vår affär med fler kunder och fler butiker. Det blir mer lönsamt för både kunden och våra partners där vi kan fokusera på kompetens- och produktutveckling som vi licensierar istället för att underhålla kundunika integrationer.

Några utvalda händelser under juli och augusti

- MQ utökar med tre nya butiker och är därmed uppe i 22 butiker (26 skärmar) anslutna
- Elkjöp utökar med tre nya butiker i Norge till totalt 4 butiker
- J.Lindeberg lanserar som första kund en Vendo-touchskärm på Åhléns
- Junkyards konceptbutik lanseras
- Signerar avtal med Bergqvist skor, Junkyard, Clas Ohlson för Vendo
- Clas Ohlson utökar med tre Lima-licenser till Clas Ohlson museet och till butik i Finland
- Anställer ny säljare, med lång erfarenhet från retail-branschen, till försäljningsavdelningen
- Lanserar The Fitting Room på Retail Arena-eventet

Jag ser fram emot en intensiv och händelserik höst. Vår målsättning är att fortsatt teckna avtal med fler retailers och framförallt i nära samarbete med våra befintliga kunder förbättra vår lösning och därmed öka möjligheten till att ansluta fler butiker i snabbare takt.

Vi ser också fram emot den 11:e oktober då vi slår upp portarna till The Fitting Room i Nordstan, Göteborg. Ett nytt butikskoncept som vill förena styrkorna mellan fysisk och digital handel med potentialen att förändra retail i grunden. Vårt syfte med detta initiativ är att utvärdera nya lösningar, driva utvecklingen i branschen och ta del av konsumenternas respons och feedback på konceptet.

För mer om The Fitting Room besök www.thefittingroom.store.

Vi hörs i samband med nyhetsbrev om en månad.

Med vänliga hälsningar,

Deniz Chaban
deniz@touchtech.com

Finansiella kommentarer

Intäkter och kostnader:

Nettoomsättningen uppgick under första halvåret till 2367 TSEK vilket är en ökning med 87 TSEK mot föregående halvår.

Touchtech har under samma period ökat sina totala kostnader med 2021 TSEK eller 40%. Av detta avser 1383 TKR ökade personalkostnader i samband med nyrekryteringar. Bolaget har även gjort större satsningar på marknadskommunikation och närvaro på mässor under denna period.

Likviditet och finansiering

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick efter första kvartalet till 7,5 MSEK (5,6 MSEK per 30 juni 2017). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 500 TSEK att tillgå. Touchtech har räntebärande skulder om 2,8 MSEK (2,3 MSEK per 30 juni 2017).

Aktivering av FoU

Touchtech har under årets första kvartal balanserat totalt 918 TSEK avseende lönekostnader för utvecklingsarbete av Touchtech Vendo. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 30 juni 2018 till 3,3 MSEK (2,6 MSEK).

Avskrivningar

Periodens resultat har belastats med avskrivningar om 615 TSK (476 TSEK). Av dessa avser 503 TSEK (410 TSEK) 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 30 juni 2018 fanns totalt 7 231 000 st utestående aktier.

Nästa rapport

Delårsrapport kvartal 3, 2018 publiceras den 30 november 2018



Resultaträkning

Alla belopp i tusentals kronor	2018-04-01 -2018-06-30 3 mån	2017-04-01 -2017-06-30 3 mån	2018-01-01 -2018-06-30 6 mån	2017-01-01 -2017-06-30 6 mån	2017-01-01 -2017-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 157	1 712	2 367	2 280	4 255
Aktiverat arbete för egen räkning	554	547	918	946	1 697
Övriga rörelseintäkter	23	0	23	0	75
	1 734	2 259	3 308	3 225	6 027
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-23	-328	-27	-354	-769
Övriga externa kostnader	-1 466	-552	-2 754	-1 196	-3 711
Personalkostnader	-1 941	-1 708	-3 646	-2 998	-4 901
Avskrivningar	-325	-299	-615	-477	-1 021
Övriga rörelsekostnader	-3	-10	-4	-12	-31
	-3 758	-2 897	-7 046	-5 038	-10 433
Rörelseresultat	-2 024	-638	-3 739	-1 812	-4 406
Ränteintäkter				0	
Räntekostnader	-20	-27	-67	-56	-110
	-20	-27	-67	-56	-110
Resultat efter finansiella poster	-2 044	-666	-3 806	-1 868	-4 516
Bokslutsdispositioner					
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
Resultat före skatt	-2 044	-666	-3 806	-1 868	-4 516
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	-
Periodens Resultat	-2 044	-666	-3 806	-1 868	-4 516

Balansräkningar - Tillgångar

BALANSRÄKNINGAR - TILLGÅNGAR

Alla belopp i tusentals kronor

	6/30/2018	6/30/2017	12/31/2017
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Övriga immateriella anläggningstillgångar	3 262	2 593	2 847
Summa immateriella anläggningstillgångar	3 262	2 593	2 847
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier, verktyg och installationer	492	275	274
Summa materiella anläggningstillgångar	492	275	274
Summa anläggningstillgångar	3 754	2 867	3 121
Omsättningstillgångar			
<i>Varulager m.m.</i>			
Färdiga varor och handelsvaror	121	23	249
Summa varulager m.m.	121	23	249
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	960	749	459
Aktuell skattefordran	57	141	24
Övriga fordringar	3	15	367
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	149	16	105
Summa kortfristiga fordringar	1 170	921	955
Kassa och bank	7 515	5 616	10 864
Summa omsättningstillgångar	8 805	6 559	12 068
SUMMA TILLGÅNGAR	12 559	9 427	15 189

Balansräkningar - Skulder

BALANSRÄKNINGAR - SKULDER

Alla belopp i tusentals kronor

6/30/2018

6/30/2017

12/31/2017

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Bundet eget kapital

Aktiekapital	723	578	723
Fond för utvecklingsutgifter	2 290	1 373	1 875
Summa bundet eget kapital	3 014	1 951	2 598

Fritt eget kapital

Överkursfond	22 566	12 706	22 566
Balanserat resultat	-13 558	-6 859	-8 626
Årets resultat	-3 806	-1 868	-4 516
Summa fritt eget kapital	5 203	3 979	9 424

Summa eget kapital	8 217	5 930	12 022
---------------------------	--------------	--------------	---------------

Långfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut			
Övriga långfristiga skulder	2 550	2 050	1 950
Summa långfristiga skulder	2 550	2 050	1 950

Kortfristiga skulder

Checkräkningskredit			
Leverantörsskulder	381	223	441
Övriga skulder	361	289	373
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 051	934	404
Summa kortfristiga skulder	1 793	1 447	1 217

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	12 559	9 427	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!*