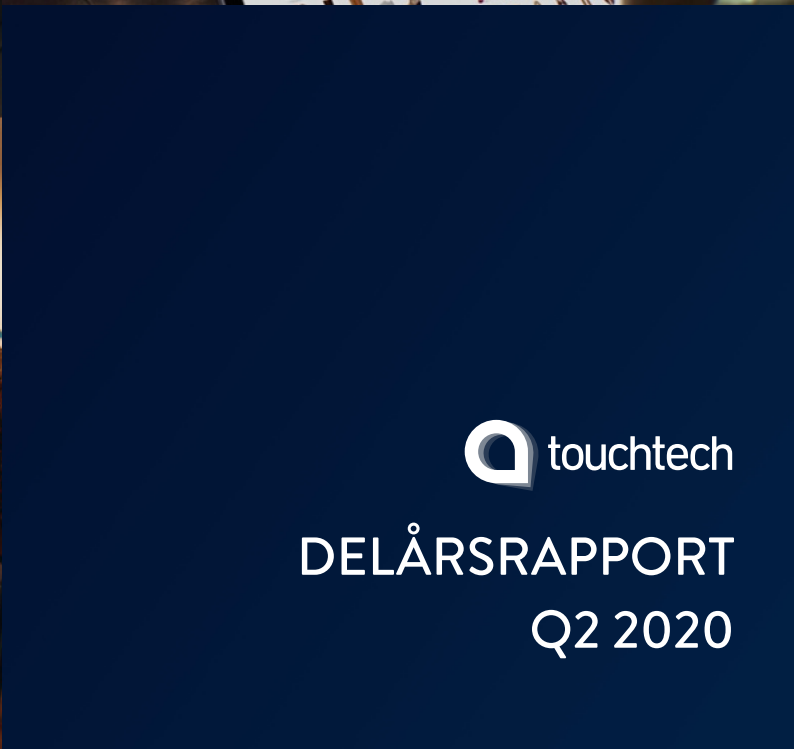




ANDRA KVARTALET, 1 APRIL – 30 JUNI 2020

- Nettoomsättningen uppgick till 1716 (1867) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 147 (-857) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -359 (-1387) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,05 (-0,19) SEK

FÖRSTA HALVÅRET, 1 JANUARI – 30 JUNI 2020

- Nettoomsättningen uppgick till 4800 (3802) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 196 (-1676) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -903 (-2655) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,11 (-0,37) SEK
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -536 TSEK (2 TSEK).

Antal aktier per 2020-06-30 uppgick till 7 954 100 (7 231 000)
(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER DET ANDRA KVARTALET

- Ett kostnadsbesparingspaket har genomförts p.g.a. Covid-19.
- Utvecklat Touchtech Showroom för att även kunna hantera virtuella showrooms

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER PERIODENS SLUT

- Tilläggsbeställning från Bestseller på 1,3 MSEK för fortsatt utveckling av Touchtech Showroom
- Lanserat virtuella showroom-möjligheten av Touchtech Showroom där Stockholm Fashion District blir först ut att använda sig av denna lösning under Fashion Week Trade 10 – 15 augusti. Medverkande varumärken är Sneaky Steve, Gant Footwear, Sweeks och Seven/East.





LIVE Q&A

Touchtech bjuder in till web-konferens den 14 augusti 2020 kl 11:00 där VD kommenterar och svarar på frågor relaterat till kvartalsrapporten. Mer information för att anmäla sig till telefonkonferensen finns på bolagets hemsida: <https://www.touchtech.com/corporate>

VD HAR ORDET

Det andra kvartalet präglades av stor osäkerhet p.g.a. Covid-19. Vi valde därför tidigt att initiera flera besparingsåtgärder som inkluderade korttidsarbete, reduktion av externa tjänster och reduktion av driftkostnaderna av våra lösningar. Vilket sammantaget innebär att vi kunde förbättra resultatet med 1 MSEK med nettoomsättning på 1,7 MSEK, vilket är nivå med föregående år.

Vi har under våren lyckats inleda flera intressanta dialoger med större internationella mode- och sportvarumärken där vi ser att intresset för framförallt digitala och virtuella showrooms är stort. Även om tidshorisonten för nya samarbeten är svårbedömt ser vi goda möjligheter till att teckna avtal under året med en eller fler av dessa internationella varumärken.

I diskussion med flertalet av våra befintliga kunder har vi kunnat följa hur B2B-säljarna har ställt om till att använda olika digitala verktyg för försäljning av kollektionerna när deras kunder inte kunnat besöka deras showrooms p.g.a. Covid-19. Vi tog under våren därför beslut om att utveckla Touchtech Showroom till att även stödja virtuella möten. Sneaky Steve, Gant Footwear, Sweeks och Seven/East redan hunnit med att använda Touchtech Showroom för virtuella möten på inköpsmässan Stockholm Fashion Week 10-15 augusti med mycket gott resultat.

Baserat på våra konversationer med befintliga kunder är vår uppfattning att varumärken investerar i allt större grad på sin e-handel. Detta gynnar Touchtech Vendo vars huvudsyfte är att driva e-handelsförsäljning i den fysiska butiken. Jack & Jones, ett varumärke inom Bestseller-koncernen har därför intensifierat arbetet kring Touchtech Vendo där allt fler butiker kontinuerligt ansluts och inom en snar framtid kommer ytterligare ett nytt varumärke inom koncernen att anslutas.

Tack vare fortsatt goda finanser och ett allt större behov av att ställa om till digitala arbetssätt inom Retail ser jag fram emot en spännande höst med många möjligheter till nya samarbeten.

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 handlaren 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 halvåret till 4800 TSEK vilket är en ökning med 998 TSEK eller 26,2% mot föregående år.

Touchtech har under samma period ökat sina kostnader med 140 TSEK. 517 TSEK är en minskning av personalkostnader i samband med en omorganisation av sälj- och leveransorganisationen i början av året. Övriga externa kostnader har ökat med 363 TSEK där bland annat 250 TSEK är relaterat till det nya kontoret.

LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick efter första halvåret till 6,5 MSEK (2,3 MSEK per 30 juni 2019). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 1 MSEK att tillgå. ALMI Företagspartner har beviljat ett lån på 1 MSEK som bolaget planerar att utnyttja 25 TSEK i juli 2020 för att aktivera lånet och utnyttja den till fullo mot slutet av räkenskapsåret.

Touchtech har räntebärande skulder om 1,8 MSEK (2,3 MSEK per 30 juni 2019).

AKTIVERING AV FOU

Touchtech har under årets första halvår balanserat totalt 1279 TSEK avseende lönekostnader samt kostnader för underkonsultationer för utvecklingsarbete. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 30 juni 2020 till 6,0 MSEK (4,3 MSEK).

AVSKRIVNINGAR

Periodens resultat har belastats med avskrivningar om 1 036 TSK (905 TSEK). Av dessa avser 811 TSEK (603 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 Q3 2020 publiceras den 30 oktober 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 returerna 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	2020-04-01 -2020-06-30 3 mån	2019-04-01 -2019-06-30 3 mån	2020-01-01 -2020-06-30 6 mån	2019-01-01 -2019-06-30 6 mån	2019-01-01 -2019-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 716	1 867	4 800	3 802	11 860
Aktiverat arbete för egen räkning	265	294	437	438	726
Övriga rörelseintäkter	662	-	897	3	54
	2 643	2 161	6 134	4 243	12 640
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-198	-6	-135	39	-46
Övriga externa kostnader	-768	-773	-1 999	-1 636	-3 701
Personalkostnader	-1 529	-2 238	-3 805	-4 322	-8 678
Avskrivningar	-481	-499	-1 036	-905	-1 941
Övriga rörelsekostnader	-1	-4	-	-10	-55
	-2 977	-3 520	-6 974	-6 834	-14 421
Rörelseresultat	-335	-1 359	-840	-2 591	-1 781
Ränteintäkter	-	2	-	2	3
Räntekostnader	-25	-30	-63	-66	-124
	-25	-28	-63	-64	-121
Resultat efter finansiella poster	-359	-1 387	-903	-2 655	-1 902
Bokslutsdispositioner					
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
Resultat före skatt	-359	-1 387	-903	-2 655	-1 902
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	-
Periodens Resultat	-359	-1 387	-903	-2 655	-1 902

BALANSRÄKNING - TILLGÅNGAR

Alla belopp i tusentals kronor	2020-06-30	2019-06-30	2019-12-31
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Övriga immateriella anläggningstillgångar	5 988	4 283	5 520
Summa immateriella anläggningstillgångar	5 988	4 283	5 520
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Nedlagda utgifter på annans fastighet	55	-	21
Inventarier, verktyg och installationer	460	807	876
Summa materiella anläggningstillgångar	514	807	897
Summa anläggningstillgångar	6 502	5 090	6 417
Omsättningstillgångar			
<i>Varulager m.m.</i>			
Färdiga varor och handelsvaror	314	297	286
Summa varulager m.m.	314	297	286
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	1 050	2 649	1 357
Aktuell skattefordran	-	-	-
Övriga fordringar	94	-	143
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	268	119	378
Summa kortfristiga fordringar	1 412	2 768	1 878
Kassa och bank	6 477	2 303	113
Summa omsättningstillgångar	8 203	5 368	2 277
SUMMA TILLGÅNGAR	14 705	10 458	8 694

BALANSRÄKNING - SKULDER

Alla belopp i tusentals kronor

2020-06-30

2019-06-30

2019-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Bundet eget kapital

Aktiekapital

795

723

723

Fond för utvecklingsutgifter

5 848

3 760

5 302

Summa bundet eget kapital

6 643

4 483

6 025

Fritt eget kapital

Överkursfond

30 810

22 566

22 566

Balanserat resultat

-25 505

-20 933

-22 476

Årets resultat

-903

-2 655

-1 902

Summa fritt eget kapital

4 401

-1 022

-1 812

Summa eget kapital

11 045

3 461

4 213

Långfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut

Övriga långfristiga skulder

1 233

1 683

1 383

Summa långfristiga skulder

1 233

1 683

1 383

Kortfristiga skulder

Checkräkningskredit

Leverantörsskulder

297

717

671

Skatteskulder

43

4

40

Övriga skulder

781

907

999

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

1 307

3 686

1 388

Summa kortfristiga skulder

2 427

5 314

3 098

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER

14 705

10 458

8 694

KASSAFLÖDEANALYSER

Alla belopp i tusentals kronor	2020-01-01 -2020-06-30 6 mån	2019-01-01 -2019-06-30 6 mån	2019-01-01 -2019-12-31 12 mån
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-903	-2 655	-1 902
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:			
Avskrivningar enligt plan	1 036	905	1 941
Aktivering av arbete för egen räkning	-437	-438	-726
Betald (-) resp återbetald (+) inkomstskatt	-	-	37
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-305	-2 188	-650
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet			
Ökning (-) resp minskning (+) av rörelsefordringar	466	-703	187
Ökning (+) resp minskning (-) av rörelseskulder	-669	2 891	622
Ökning (-) resp minskning (+) av varulager	-28	2	12
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-536	2	171
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-842	-577	-2 212
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	157	-406	-857
Avyttring av materiella anläggningstillgångar			26
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-685	-983	-3 043
Finansieringsverksamheten			
Upptagna lån	-	-	-
Amortering av lån	-150	-300	-600
Nyemission	8 316	-	-
Kapitalanskaffningskostnader	-581	-	-
Utdelning	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	7 585	-300	-600
Ökning/minskning av likvida medel	6 364	-1 281	-3 472
Likvida medel vid årets början	112	3 584	3 584
		230	
Likvida medel vid periodens slut	6 477	2 303	112
Ökning/minskning av likvida medel	6 365	-1 281	-3 472



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