



ANDRA KVARTALET, 1 APRIL – 30 JUNI 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 1906 (1716) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 282 (147) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -279 (-359) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,03 (-0,05) SEK

Antal aktier per 2021-06-30 uppgick till 8 212 749 (7 954 100)
Antal aktier i genomsnitt under andra kvartalet 2021 uppgick till 8 008 104
(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

FÖRSTA HALVÅRET, 1 JANUARI – 30 JUNI 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 3082 (4800) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 1126 (-196) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till 50 (-903) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till 0,01 (-0,11) SEK
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -577 TSEK (-536 TSEK).

Antal aktier per 2021-06-30 uppgick till 8 212 749 (7 954 100)
(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER PERIODEN 1 JANUARI – 31 MARS 2021

- Touchtech har fått en ny styrelse med spetskompetens inom retail med bakgrund från bland annat Nike, Ralph Lauren och NA-KD.
- Styrelsen i Touchtech har, med stöd av bemyndigandet från årsstämman den 15 maj 2020, genomfört om en riktad nyemission av aktier vilket har tillfört Touchtech 5,99 MSEK efter emissionskostnader på 94,7 TSEK.
- Barnvarumärket Namelt, börjar använda Touchtech Showroom.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R EFTER PERIODENS SLUT

- Inga väsentliga händelser efter periodens sluts.





LIVE Q&A

Touchtech bjuder in till web-konferens den 20 augusti 2021 kl 11:30-12:00 där VD kommenterar och svarar på frågor relaterat till delårsrapporten. Mer information för att anmäla sig till telefonkonferensen finns på bolagets hemsida:

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

VD HAR ORDET

Under det andra kvartalet genomfördes en riktad nyemission som tillförde bolaget 6 MSEK. Samtidigt valdes det en ny styrelse med profiler som besitter spetskompetens från den globala retail-industrin i syfte att hjälpa bolaget med internationaliseringsstrategin under den pågående transformationen och digitaliseringen av retail.

Touchtech förbättrade nettoomsättningen och resultatet under det andra kvartalet jämfört med samma period föregående år. Licensintäkter från Touchtech Vendo ökade med 40% och projektintäkter för Touchtech Showroom ökade med 70%. Samtidigt minskade intäkterna från hårdvaruförsäljning och leasing, vilket har varit en lågmarginalsaffär för Touchtech. Det är dock helt i linje med den tidigare kommunicerade strategin om att fokusera på återkommande intäkter från mjukvara och låta partners eller kunderna ansvara för hårdvaran. Försäljningen av Touchtech Lima, en produkt som primärt används vid utställningar och mässor, har påverkats negativt av restriktionerna och bolaget bedömer att det är stor osäkerhet om och när försäljningen av Lima återhämtar sig.

Andelen konsumenter som handlade i de fysiska butikerna har ökat sedan restriktionerna lättat, men det verkar finnas kvar en viss osäkerhet vad gäller eventuellt nya restriktioner till hösten och hur e-handels tillväxt kommer att påverka traditionell retail-modellen framöver. Det har tyvärr bidragit till att befintliga affärsdialoger och beslutsprocesser förlängts. Men glädjande nog bevisar varumärken, såsom Jack & Jones, att butiksförsäljningen ökar signifikant när de utrustar sina butiker runtom Europa med digitala säljverktyg såsom Touchtech Vendo.

Under kvartalet installerades fler stora touchskärmar i Vero Modas showrooms för B2B-försäljning. Säljarna har med Touchtech Showroom satt nya försäljningsrekord och fler marknader, inklusive USA, kommer nu att få tillgång till lösningen. I slutet av kvartalet kom också Nameit igång med Touchtech Showroom och uppnådde de uppsatta målsättningarna redan halvvägs i försäljningsperioden. Nu är ambitionen att färdigställa Touchtech Showroom som en produkt under det tredje kvartalet och därmed aktivera licensavtalet med Bestseller.

Med vänliga hälsningar,
Deniz Chaban
deniz@touchtech.com

ABOUT 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, Digital Venue 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 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 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 halvåret till 3 082 TSEK vilket är en minskning med 1 718 TSEK eller 35,8% mot föregående år.

Touchtech har under samma period minskat sina kostnader med 820 TSEK. 298 TSEK är en minskning av personalkostnader.

LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick efter första halvåret till 9,2 MSEK (6,5 MSEK per 30 juni 2020). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 1 MSEK att tillgå.

Touchtech har räntebärande skulder om 2,1 MSEK (1,8 MSEK per 30 juni 2020).

AKTIVERING AV FOU

Touchtech har under årets första halvår balanserat totalt 3 152 TSEK avseende lönekostnader samt kostnader för underkonsultationer för utvecklingsarbete. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 30 juni 2021 till 9,2 MSEK (6,0 MSEK).

AVSKRIVNINGAR

Periodens resultat har belastats med avskrivningar om 1 006 TSK (1 036 TSEK). Av dessa avser 938 TSEK (811 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) 8 212 749 stycken utestående aktier.

NÄSTA RAPPORTERINGSTILLFÄLLE

Delårsrapport Q3 2021 publiceras den 29 oktober 2021.



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 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	2021-04-01 -2021-06-30 3 MÅN	2020-04-01 -2020-06-30 3 MÅN	2021-01-01 -2021-06-30 6 MÅN	2020-01-01 -2020-06-30 6 MÅN	2020-01-01 -2020-12-31 12 MÅN
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 906	1 716	3 082	4 800	8 697
Aktiverat arbete för egen räkning	815	265	1 748	437	1 168
Övriga rörelseintäkter	304	662	1 445	897	1 395
	3 025	2 643	6 275	6 134	11 260
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-9	-198	-7	-135	-482
Övriga externa kostnader	-859	-768	-1 631	-1 999	-3 319
Personalkostnader	-1 875	-1 529	-3 507	-3 805	-6 998
Avskrivningar	-533	-481	-1 006	-1 036	-2 195
Övriga rörelsekostnader	-	-1	-4	-	-29
	-3 276	-2 977	-6 155	-6 974	-13 023
Rörelseresultat	-251	-335	120	-840	-1 763
Ränteintäkter	-	-	-	-	1
Räntekostnader	-28	-25	-70	-63	-115
	-28	-25	-70	-63	-114
Resultat efter finansiella poster	-279	-359	50	-903	-1 878
Bokslutsdispositioner					
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
Resultat före skatt	-279	-359	50	-903	-1 878
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	-
Periodens Resultat	-279	-359	50	-903	-1 878

BALANSRÄKNING - TILLGÅNGAR

ALLA BELOPP I TUSENTALS KRONOR	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Övriga immateriella anläggningstillgångar	9 207	5 988	6 998
Summa immateriella anläggningstillgångar	9 207	5 988	6 998
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Nedlagda utgifter på annans fastighet	43	55	49
Inventarier, verktyg och installationer	90	460	152
Summa materiella anläggningstillgångar	133	514	201
Summa anläggningstillgångar	9 340	6 502	7 199
Omsättningstillgångar			
<i>Varulager m.m.</i>			
Färdiga varor och handelsvaror	63	314	70
Summa varulager m.m.	63	314	70
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	1 227	1 050	970
Aktuell skattefordran	-	-	-
Övriga fordringar	194	94	103
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	352	268	278
Summa kortfristiga fordringar	1 772	1 412	1 351
Kassa och bank	9 189	6 477	5 726
Summa omsättningstillgångar	11 025	8 203	7 147
SUMMA TILLGÅNGAR	20 365	14 705	14 346

BALANSRÄKNING - SKULDER

ALLA BELOPP I TUSENTALS KRONOR	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	821	795	795
Fond för utvecklingsutgifter	9 207	5 848	6 994
Summa bundet eget kapital	10 028	6 643	7 789
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond	36 197	30 810	30 229
Balanserat resultat	-30 161	-25 505	-26 070
Årets resultat	50	-903	-1 878
Summa fritt eget kapital	6 085	4 401	2 281
Summa eget kapital	16 113	11 045	10 070
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut			
Övriga långfristiga skulder	1 033	1 233	1 583
Summa långfristiga skulder	1 033	1 233	1 583
Kortfristiga skulder			
Checkräkningskredit			-
Leverantörsskulder	630	297	631
Skatteskulder	-	43	36
Övriga skulder	1 074	781	1 349
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 515	1 307	677
Summa kortfristiga skulder	3 218	2 427	2 693
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	20 365	14 705	14 346

KASSAFLÖDESANALYSER

ALLA BELOPP I TUSENTALS KRONOR	2021-01-01 -2020-06-30 6 MÅN	2020-01-01 -2020-06-30 6 MÅN	2020-01-01 -2020-12-31 12 MÅN
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	50	-903	-1 878
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:			
Avskrivningar enligt plan	1 006	1 036	2 195
Aktivering av arbete för egen räkning	-1 748	-437	-1 168
Betald (-) resp återbetald (+) inkomstskatt	-33	-	-5
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-724	-305	-856
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet			
Ökning (-) resp minskning (+) av rörelsefordringar	-385	466	527
Ökning (+) resp minskning (-) av rörelseskulder	525	-669	-865
Ökning (-) resp minskning (+) av varulager	7	-28	216
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-577	-536	-978
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 404	-842	-2 052
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-	157	-40
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	-	-	249
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 404	-685	-1 843
Finansieringsverksamheten			
Upptagna lån	-	-	1 000
Amortering av lån	-550	-150	-300
Nyemission	6 089	8 316	8 316
Kapitalanskaffningskostnader	-95	-581	-581
Utdelning	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	5 444	7 585	8 435
Ökning/minskning av likvida medel	3 463	6 364	5 614
Likvida medel vid årets början	5 726	112	112
Likvida medel vid periodens slut	9 189	6 477	5 726
Ökning/minskning av likvida medel	3 463	6 364	5 614



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