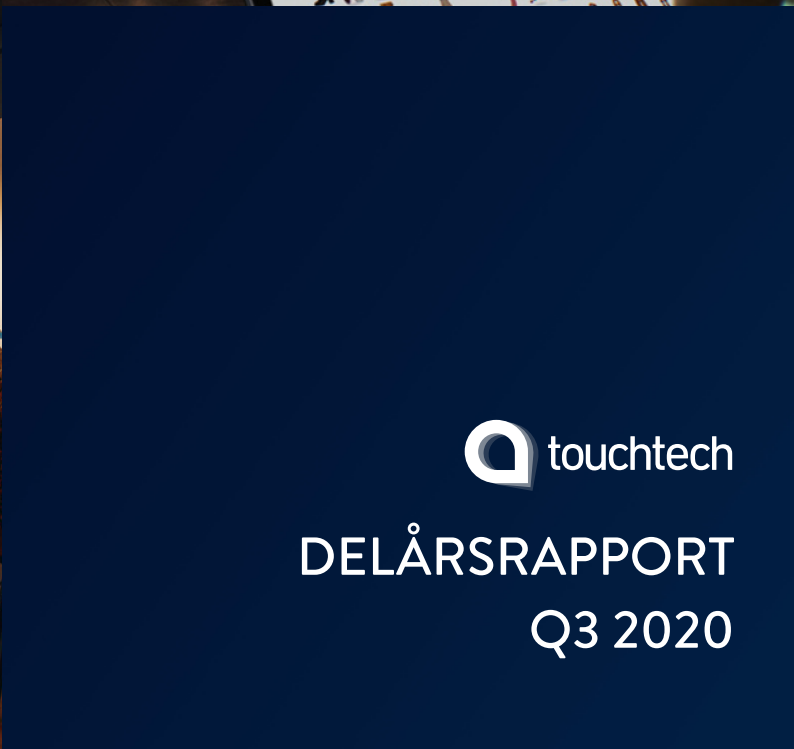




PERIODEN 1 JULI – 30 SEPTEMBER 2020

- Nettoomsättningen uppgick till 1787 (1269) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 50 (-1249) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -517 (-1780) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,07 (-0,25) kr

PERIODEN 1 JANUARI – 30 SEPTEMBER 2020

- Nettoomsättningen uppgick till 6587 (5071) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 244 (-2934) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -1420 (-4435) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,18 (-0,61) kr

Antal aktier per 2020-09-30 uppgick till 7 954 100 (7 231 000)

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER PERIODEN 1 JULI – 30 SEPTEMBER 2020

- Tilläggsbeställning från Bestseller på 1,3 MSEK för fortsatt utveckling av Touchtech Showroom.
- Lanserade Touchtech Showroom med möjlighet till virtuella möten på inköpsmässan Stockholm Fashion Week.
- Tecknade avtal med Coop i Norge till ett värde av 860 000 kr i återkommande licensintäkter av Touchtech Vendo för 30 Obs Bygg-varuhus som rullar ut fram till juni 2021.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER PERIODENS SLUT

- Tilläggsbeställning från Bestseller på 700 TSEK för fortsatt utveckling av Touchtech Showroom.





För fullständig kvartalsrapport samt videointervju med VD:
<https://www.touchtech.com/corporate/finansiella-rapporter>

LIVE Q&A

Touchtech bjuder in till web-konferens den 30 oktober 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 tredje kvartalet påbörjades på bästa tänkbara sätt:

- Med en tilläggsbeställning från Bestseller på 1,3 MSEK för fortsatt utveckling av Touchtech Showroom i syfte att digitalisera köppplevelsen i sina B2B-showroom.
- Ett spännande samarbete med Stockholm Fashion District för att möjliggöra virtuella möten under inköpsmässan i augusti.
- Jack & Jones som beslutade att fortsätta rulla ut Touchtech Vendo i allt snabbare takt till sina 600 butiker för att driva mer onlineförsäljning.

Även om Covid-19 var en stor påfrestning för många retail-kunder under kvartalet innan, bidrog det till att påskynda diskussionerna och satsningarna på digitalisering. Framförallt inom B2B-försäljning, som inte alls har hängt med i den digitala omställningen, har behovet från både befintliga och potentiella kunder varit påtagligt stort.

Touchtech ligger helt rätt i tiden med en produktportfölj av innovativa lösningar i framkant som adresserar de aktuella digitaliseringsbehoven. Med goda framtidsutsikter, gott självförtroende och bra orderingång avslutades korttidsarbetet redan i augusti.

För att säkerställa att Touchtech når ut med rätt budskap till större internationella varumärken anlätades en välrenommerad brittisk PR-byrå som har lång erfarenhet av att hjälpa nordiska startupbolag att nå ut i brittisk och amerikansk press.

Dessutom är följande händelser under det tredje kvartalet värda att belysas:

- Nettoomsättningen ökade med ca 41% jämfört med det tredje kvartalet 2019 och resultatet förbättrades med 1 263 TSEK under samma period.
- Jack & Jones är nu uppe i nästan 600 installationer av Touchtech Vendo, med en kraftigt växande online-försäljning via Touchtech Vendo.

- Bestseller har förberett för att ansluta ytterligare ett nytt varumärke till Touchtech Vendo.
- Tecknar avtal med Coop i Norge till ett värde av 860 000 kr i återkommande licensintäkter av Touchtech Vendo i 30 Obs Bygg-varuhus.
- Bergqvistkor beställde Touchtech Vendo till ytterligare sju nya butiker, vilket innebär en årlig återkommande licensintäkt på 218 000 kr för totalt elva butiker.
- Samarbetet med Bestseller har fördjupats, där fler nya digitaliseringsmöjligheter har dykt upp inom deras organisation.
- Flertalet nya varumärken med global närvaro har påbörjat utvärderingen av Showroom-lösning för B2B-försäljning där affärsdialog pågår parallellt.
- Har framgångsrikt anpassat de interna arbetsrutinerna för att arbeta på distans och är därmed väl förberedda om hårdare restriktioner skulle införas.

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, 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 de tre första kvartalen 2020 till 6 587 TSEK, vilket är en ökning med 1 516 TSEK jämfört med motsvarande period förra året. Ökningen beror delvis på ökade Vendor-licensintäkter men framförallt leveranser av Showroom-projektet för Bestseller.

Under samma period har kostnaderna minskat med 346 TSEK. 851 TSEK är en minskning av personalkostnader sedan omorganisationen under första kvartalet 2020 för att anpassa verksamheten till den nya strategin där fokus ligger på utveckling av kärnprodukterna, mindre hårdvaruleveranser och överlåta kundspecifika integrationer till partners. Övriga externa kostnader har ökat med 222 TSEK. Inköp av handelsvaror har ökat med 304 TSEK beroende på att ett antal skärmar sålts ut och därmed inte hyrs ut längre, vilket medfört att dessa har förflyttats från inventarier och medfört en varukostnad vid försäljning.

LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick den 30 september 2020 till 5,28 MSEK (1,61 MSEK per 30 september 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 under det fjärde kvartalet 2020. Touchtech har räntebärande skulder om 1,8 MSEK (2,1 MSEK per 30 september 2018).

AKTIVERING AV FOU

Touchtech har under perioden januari – september 2020 balanserat totalt 1 969 TSEK avseende löne- och konsultkostnader för utvecklingsarbete. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 30 september 2020 till 6,22 MSEK (5,01 MSEK).

AVSKRIVNINGAR

De första nio månadernas resultat har belastats med avskrivningar om 1 577 TSEK (1 409 TSEK). Av dessa avser 1 268 TSEK (940 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 Q4 2020 (bokslutskommuniké) publiceras den 12 februari 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 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	2020-07-01 -2020-09-30 3 mån	2019-07-01 -2019-09-30 3 mån	2020-01-01 -2020-09-30 9 mån	2019-01-01 -2019-09-30 9 mån	2019-01-01 -2019-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 787	1 269	6 587	5 071	11 860
Aktiverat arbete för egen räkning	166	150	603	588	726
Övriga rörelseintäkter	431	10	1 314	13	54
	2 384	1 429	8 504	5 672	12 640
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-106	23	-241	63	-46
Övriga externa kostnader	-685	-826	-2 684	-2 462	-3 701
Personalkostnader	-1 528	-1 862	-5 333	-6 184	-8 678
Avskrivningar	-542	-504	-1 577	-1 409	-1 941
Övriga rörelsekostnader	-15	-12	-2	-22	-55
	-2 876	-3 181	-9 837	-10 014	-14 421
Rörelseresultat	-492	-1 752	-1 333	-4 342	-1 781
Ränteintäkter	-	1	-	-	3
Räntekostnader	-25	-29	-88	-93	-124
	-25	-28	-88	-93	-121
Resultat efter finansiella poster	-517	-1 780	-1 421	-4 435	-1 902
Bokslutsdispositioner					
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-	-	-
Resultat före skatt	-517	-1 780	-1 421	-4 435	-1 902
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	-
Periodens Resultat	-517	-1 780	-1 421	-4 435	-1 902

BALANSRÄKNING - TILLGÅNGAR

Alla belopp i tusentals kronor

2020-09-30

2019-09-30

2020-12-31

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Övriga immateriella anläggningstillgångar

6 222

5 013

3 871

Summa immateriella anläggningstillgångar

6 222

5 013

3 871

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier, verktyg och installationer

379

735

703

Summa materiella anläggningstillgångar

379

735

703

Summa anläggningstillgångar

6 601

5 748

4 574

Omsättningstillgångar

Varulager m.m.

Färdiga varor och handelsvaror

282

325

298

Summa varulager m.m.

282

325

298

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar

1 449

1 439

1 756

Aktuell skattefordran

-

-

-

Övriga fordringar

43

-

-

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

402

675

309

Summa kortfristiga fordringar

1 894

2 114

2 065

Kassa och bank

5 276

1 607

3 585

Summa omsättningstillgångar

7 452

4 047

5 948

SUMMA TILLGÅNGAR

14 053

9 795

10 522

BALANSRÄKNING - SKULDER

Alla belopp i tusentals kronor

2020-09-30

2019-09-30

2020-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Bundet eget kapital

Aktiekapital

795

723

723

Fond för utvecklingsutgifter

6 152

4 693

3 283

Summa bundet eget kapital

6 947

5 416

4 006

Fritt eget kapital

Överkursfond

30 810

22 566

22 566

Balanserat resultat

-25 809

-21 866

-14 549

Årets resultat

-1 421

-4 435

-5 907

Summa fritt eget kapital

3 580

-3 735

2 110

Summa eget kapital

10 527

1 681

6 116

Långfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut

Övriga långfristiga skulder

1 383

1 533

1 983

Summa långfristiga skulder

1 383

1 533

1 983

Kortfristiga skulder

Checkräkningskredit

-

Leverantörsskulder

309

610

486

Skatteskulder

69

27

3

Övriga skulder

622

837

1 034

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

1 143

5 107

900

Summa kortfristiga skulder

2 143

6 581

2 423

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER

14 053

9 795

10 522



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