



PERIODEN 1 JULI – 30 SEPTEMBER 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 2064 (1787) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 215 (50) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -376 (-517) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,05 (-0,07) kr

PERIODEN 1 JANUARI – 30 SEPTEMBER 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 5146 (6587) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 1334 (244) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -333 (-1420) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,04 (-0,18) kr

Antal aktier per 2021-09-30 uppgick till 8 212 749 (7 954 100)
(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER PERIODEN 1 JULI – 30 SEPTEMBER 2021

- Ny försäljning- och kommersiell chef påbörjade sin tjänst
- Ett större globalt damvarumärke inom Bestseller-koncernen påbörjade ett pilotprojekt med Touchtech Vendo

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R EFTER PERIODENS SLUT

- Inga väsentliga händelser efter periodens slut





LIVE Q&A

Touchtech bjuder in till web-konferens den 29 oktober 2021 kl 11:30 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

Touchtech ökade både omsättningen och lönsamheten under det tredje kvartalet jämfört med föregående år. Den förbättrade lönsamheten berodde bland annat på 40% högre licensintäkter från Vendo samtidigt som hårdvaruaffären med låga marginaler fortsatt minskade. Denna utveckling är i linje med tidigare kommunicerade strategin om att låta partners eller kunderna själva ansvara kundspecifika leveranser. De ökade licensintäkterna drivs av att allt fler butiker och nya varumärken inom framförallt Bestseller-gruppen anslöts till Vendo runtom i Europa.

Merparten av arbetet under det tredje kvartalet handlade om att färdigställa Touchtech Showroom, ett interaktivt säljverktyg för B2B-säljare som förbättrar säljmöten i fysiska showrooms eller online. Glädjande nog var feedbacken från B2B-säljarna som använde lösningen att det hade positivt bidragande effekt på deras försäljning. Därmed har vi fått indikationer från Bestseller om att de avser att rulla ut lösningen till showrooms runtom i Europa för Vero Moda och Namelt. Samtidigt som fler varumärken inom Bestseller redan visat intresse av att börja använda tjänsten. Touchtech Showroom är därmed nu redo för kommersiell användning och vi är i slutförhandlingar gällande villkoren i licensavtalet.

Ledningen på Touchtech är av uppfattningen att Vendo och Showroom kommer att vara Must-Have-produkter för att driva lönsammare försäljningen inom retail i framtid. Framförallt när de används i kombination kommer fler synergier uppstå. Den kortsiktiga utmaningen Touchtech står inför är att utbilda marknaden i hur dessa verktyg passar in och kompletterar övriga digitala lösningar i kundens verktygslåda. Strategin går därmed ut på att delvis bygga bra referens-case med Bestseller för att med en aktiv försäljningsorganisation öka medvetenheten och driva förändringen mot effektivare säljverktyg inom retail.

Just nu rekryterar vi till olika positioner inom försäljningsorganisationen för att kunna öka takten av försäljningen via direktförsäljning, enterprise-försäljning och försäljning via solution-partners.

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 de tre första kvartalen 2021 till 5 146 TSEK, vilket är en minskning med 1 441 TSEK jämfört med motsvarande period förra året. Minskningen beror på lägre fakturering av projekttimmar och ca 650 TSEK lägre intäkter av hårdvaru-försäljning och leasing som är en lågmarginalaffär, vilket är i linje med vår strategi om att låta partners ansvara för kundspecifika leveranser av touchskärmar och kringutrustning. Samtidigt hade licensintäkter från Vendo en tillväxt med 20% under denna period.

Under tredje kvartalet ökade nettoomsättningen med 277 TSEK jämfört med samma period förra året. Ökningen beror primärt på fortsatt tillväxt av licensintäkter där Vendo ökade med 40% jämfört med tredje kvartalet föregående år. Även under det tredje kvartalet fortsatte försäljning av hårdvara att minska samtidigt som att projektintäkterna var i princip oförändrade.

Under de tre första kvartalen har kostnaderna minskat med 660 TSEK, drivet av huvudsakligen en minskning av personalkostnader. Istället har vi i högre grad anlitat frilansare och konsulter till utvecklingsavdelningen vilket ger oss god flexibilitet att skala verksamheten. Inköp av handelsvaror har minskat med 228 TSEK, vilket också medfört att inga inköp uppstått för nya skärmar.

Kostnaderna för tredje kvartalet har ökat med 191 TSEK. Detta beror primärt på ökning av externa kostnader med 282 TSEK relaterat till annonsering och marknadsföring. Inköp av handelsvaror har minskat med 100 TSEK av samma anledning som beskrivits ovan.

LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick den 30 september 2021 till 6,54 MSEK (5,28 MSEK per 30 september 2020). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 1 MSEK att tillgå. Touchtech har räntebärande skulder om 1,9 MSEK (1,8 MSEK per 30 september 2020).

AKTIVERING AV FOU

Touchtech har under perioden januari – september 2021 balanserat totalt 1 798 TSEK avseende löne- och konsultkostnader för utvecklingsarbete. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 30 september 2021 till 10,47 MSEK (6,22 MSEK).

AVSKRIVNINGAR

De första nio månadernas resultat har belastats med avskrivningar om 1 572 TSEK (1 577 TSEK). Av dessa avser 1 477 TSEK (1 268 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 Q4 2020 (bokslutskommuniké) publiceras den 12 februari 2022.



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	2021-07-01 -2021-09-30 3 mån	2020-07-01 -2020-09-30 3 mån	2021-01-01 -2021-09-30 9 mån	2020-01-01 -2020-09-30 9 mån	2020-01-01 -2020-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	2 064	1 787	5 146	6 587	8 697
Aktiverat arbete för egen räkning	579	166	2 328	603	1 168
Övriga rörelseintäkter	7	431	1 460	1 314	1 395
	2 650	2 384	8 934	8 504	11 260
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-6	-106	-13	-241	-482
Övriga externa kostnader	-967	-685	-2 604	-2 684	-3 319
Personalkostnader	-1 463	-1 528	-4 970	-5 333	-6 998
Avskrivningar	-566	-542	-1 572	-1 577	-2 195
Övriga rörelsekostnader	1	-15	-13	-2	-29
	-3 001	-2 876	-9 172	-9 837	-13 023
Rörelseresultat	-351	-492	-238	-1 333	-1 763
Ränteintäkter	-	-	-	-	1
Räntekostnader	-25	-25	-95	-88	-115
	-25	-25	-95	-88	-114
Resultat efter finansiella poster	-376	-517	-333	-1 421	-1 878
Bokslutsdispositioner					
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
Resultat före skatt	-376	-517	-333	-1 421	-1 878
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	-
Periodens Resultat	-376	-517	-333	-1 421	-1 878

BALANSRÄKNING - TILLGÅNGAR

ALLA BELOPP I TUSENTALS KRONOR

	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Övriga immateriella anläggningstillgångar	10 466	6 222	6 998
Summa immateriella anläggningstillgångar	10 466	6 222	6 998
Materiella anläggningstillgångar			
Nedlagda utgifter på annans fastighet	40	-	49
Inventarier, verktyg och installationer	67	379	152
Summa materiella anläggningstillgångar	107	379	201
Summa anläggningstillgångar	10 573	6 601	7 199
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.			
Färdiga varor och handelsvaror	57	282	70
Summa varulager m.m.	57	282	70
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	1 311	1 449	970
Aktuell skattefordran	28	-	-
Övriga fordringar	433	43	103
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	432	402	278
Summa kortfristiga fordringar	2 204	1 894	1 351
Kassa och bank	6 538	5 276	5 726
Summa omsättningstillgångar	8 799	7 442	7 147
SUMMA TILLGÅNGAR	19 372	14 053	14 346

BALANSRÄKNING - SKULDER

ALLA BELOPP I TUSENTALS KRONOR	9/30/2021	9/30/2020	12/31/2020
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	821	795	795
Fond för utvecklingsutgifter	10 466	6 152	6 994
Summa bundet eget kapital	11 287	6 947	7 789
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond	36 291	30 810	30 229
Balanserat resultat	-31 515	-25 809	-26 070
Årets resultat	-333	-1 421	-1 878
Summa fritt eget kapital	4 443	3 580	2 281
Summa eget kapital	15 730	10 527	10 070
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut			
Övriga långfristiga skulder	1 308	1 383	1 583
Summa långfristiga skulder	1 308	1 383	1 583
Kortfristiga skulder			
Checkräkningskredit			-
Leverantörsskulder	602	309	631
Skatteskulder	-	69	36
Övriga skulder	767	622	1 349
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	965	1 143	677
Summa kortfristiga skulder	2 334	2 143	2 693
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	19 372	14 053	14 346



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