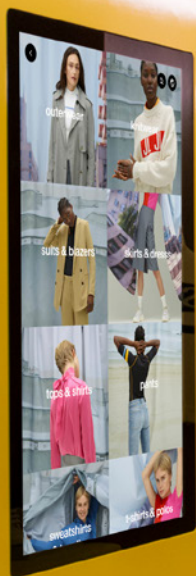




TOUCHTECH AB BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2018





Fjärde kvartalet, 1 oktober – 31 december 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 2667 (731) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till - 492 (-1461) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -913 (-1759) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,13 (-0,27) SEK TSEK

Antal aktier per 2018-12-31 uppgick till 7 231 000 st.

Perioden 1 januari – 31 december 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 6126 (4255) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -4423 (-3385) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -5907 (-4516) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,82 (-0,80) SEK
- Kassaflöde från den löpande verksamheten -4509 (-5779)

(Jämförelsetal inom parentes avser kvartal fyra föregående år)

Väsentliga händelser under det fjärde kvartalet

- Avtal tecknats med Stenströms
- Butikskonceptet The Fitting Room har avslutats framgångsrikt med mycket uppmärksamhet i branschen
- Lanserat möjligheten att ta betalt med betalkort via Touchtech Vendo

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Utökat tjänstepaketering med bl.a. coachning av e-handel i butik för butikspersonal
- Utveckling av ny funktionalitet i Touchtech Vendo, bl.a. i samarbete med Coop som utökat med ytterligare sju butiker samt kraftfullt statistikpaket

Utsikter för verksamhetsåret 2019

- Försäljningsökningen från fjärde kvartalet bedömer vi kommer att fortsätta att bidra positivt in i 2019
- Öka utrullningen av Touchtech Vendo i de befintliga kundernas hela butiksnät
- Fortsätta att utveckla eko-systemet genom att etableras partnerskap med fler värdeadderande och strategiska bolag i och utanför Sverige.

VD har ordet



2018 avslutades starkt där nettoomsättningen för fjärde kvartalet uppgick till 2 667 (731) TSEK vilket är en ökning med 265%. Fjärde kvartalet utgjorde ca 43% av den totala nettoomsättningen på 6 126 (4255) TSEK för helåret 2018, en ökning med 44%.

Under året har vi fortsatt att bygga varumärket Touchtech genom ökade marknadsinvesteringar. Ny webbsida, deltagande på utökat antal branschmässor, utveckling av en tjänst för säljeffektivisering Touchtech Vendo Success Coach, samt satsningen på butikskonceptet "The Fitting Room" (www.thefittingroom.store) har flyttat fram och kraftigt stärkt varumärket Touchtech på den nordiska marknaden.

Touchtech är nu väl etablerad bland aktörerna inom "retail" på den svenska marknaden och en given samarbetspartner för potentiella kunder. Vi förstår och kan leverera intäktsökande och kostnadseffektiverande lösningar till en "retail"-marknad under stark förändring.

Under året har vi fortsatt med att investera i Touchtech Vendo, vår satsning på e-handel i butik, med funktionalitet för integrerad kortbetalning, RFID-avläsning och ett kraftfullt statistikpaket. Ett paket för att analysera ("insights") och optimera sortimentet i butikerna.

Under 2019 kommer Touchtech att erbjuda tjänster för att öka onlineförsäljningen i butik och därmed framgång för Touchtech Vendo. Den ny tillsatta tjänsten Touchtech Vendo Success Coach kommer vara en viktig del i att öka utrollningen av Touchtech Vendo i kundens hela butiksnät. E-handel kopplat till fysisk butik är nytt och angreppssättet kan kännas ovant, vår erfarenhet visar att med rätt träning ökar avslutsfrekvensen avsevärt.

Touchtech har, under rådande marknadsläge, tecknat fler kundavtal än någon annan aktör som erbjuder e-handel i butik i Sverige, tex Bestseller, Coop i Norge, Caliroots, Johnells, Stenströms, Clas Ohlson, Bergqvist skor, Junkyard och Svea.

Försäljningen av Touchtech Lima-licenser, vilket stod för ca 20% av den totala nettoomsättningen via återförsäljare runtom i världen, har överträffat våra förväntningar. Touchtech Lima fortsätter vara en marknadsledande lösning för interaktiva presentationer.

Vid utgången av 2018 uppgick likvida medel till 3,6 (10,9) MSEK. Bolaget bedömer att likviditeten, förutsatt bibehållen avslutsfrekvens och leveranssäkerhet, kommer att vara tillräcklig för 2019 års lagd budget. Om bibehållen avslutsfrekvens och leveranssäkerhet uteblir kommer bolagets expansion att kräva ytterligare finansiering. Bolaget kommer då efter första kvartalet att kommunicera alternativa lösningar på hur man avser att trygga den fortsatta finansieringen för 2019/2020.

Under 2018 initierade vi partnerskap med utvalda bolag, såsom Vertiseit och Avensia, för att stärka integrationen med kundens affärs- och e-handelssystem. Touchtech kommer framöver att fortsätta att utveckla sitt eko-system genom att etableras partnerskap med fler värdeadderande och strategiska bolag.

Touchtech inleder 2019 med att erbjuda en marknadsledande teknisk lösning, ett välkänt varumärke, servicepaketserbjudande, branschkunskap och insikter från butikskonceptet The Fitting Room och inte minst en organisation som kan skala och är redo att ta sig an flera kundprojekt. Försäljningsökningen från fjärde kvartalet bedömer vi kommer att fortsätta att bidra positivt in i 2019.

Handeln är under stark utveckling och Touchtech kommer att aktivt vara med i förändringsarbetet till att möjliggöra för branschen att erbjuda ökad service och lönsamhet.

Med vänliga hälsningar,

Deniz Chaban
deniz@touchtech.com



Finansiella kommentarer

Intäkter och kostnader:

Under 2018 uppgick nettoomsättningen till 6 126 TSEK vilket är en ökning med 1871 TSEK eller 44% mot föregående år. Försäljning av Vendo- och Limalicenser, hårdvara samt konsultationer i samband med implementation av Vendo står för den stora delen av ökningen.

Touchtech har under samma period ökat sina kostnader med 3,4 MSEK eller 32,6%. Detta beror på att stora satsningar gjorts på säljstödande aktiviteter såsom ny hemsida, lansering av kampanjen Let's get in Touch, deltagande på mässor, butikskonceptet The Fitting Room samt på att rekrytera personal för att möjliggöra ytterligare tillväxt.

Likviditet och finansiering

Vid årsskiftet uppgick Touchtechs banktillgodohavanden till 3,6 MSEK (10,9 MSEK per 31 dec 2017). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 500 TSEK att tillgå. Touchtech har räntebärande skulder om 2,58 MSEK (2,15 MSEK per 31 dec 2017).

Vid utgången av 2018 uppgick likvida medel till 3,6 (10,9) MSEK. Bolaget bedömer att likviditeten, förutsatt bibehållen avslutsfrekvens och leveranssäkerhet, kommer att vara tillräcklig för 2019 års lagd budget. Om bibehållen avslutsfrekvens och leveranssäkerhet utblir kommer bolagets expansion att kräva ytterligare finansiering. Bolaget kommer då efter första kvartalet att kommunicera alternativa lösningar på hur man avser att trygga den fortsatta finansieringen för 2019/2020.

Aktivering av FoU

Touchtech har under 2018 balanserat totalt 1,9 MSEK avseende lönekostnader för utvecklingsarbete av Touchtech Vendo. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 31 december 2018 till 3,9 MSEK (2,8 MSEK). Betallösningen med kortterminal för Vendo stod för merparten av de balanserade utvecklingskostnaderna.

Touchtech Vendo i sin grundutförande blev under 2018 helt färdigställd och ingen vidare aktivering av utvecklingstid behöver ske. Styrelsen anser, efter en nedskrivningsprövning, att värdet är högre än det bokförda värdet avseende immateriella tillgångar. Utveckling av nya komponenter och funktioner för Touchtech Vendo såsom betalfunktionen kommer att aktiveras.

Avskrivningar

Årets resultat har belastats med avskrivningar om 1351 TSK (1021 TSEK). Av dessa avser 1053 TSEK (906 TSEK) avskrivningar på egenupparbetade immateriella tillgångar.

Principer för rapportens upprättande

Företaget redovisar enligt regelverket K3 vilket är oförändrat mot föregående år.

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) 7 231 000 stycken utestående aktier.

Förslag till disposition av vinst

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2018

Revisors utlåtande angående delårsrapporten

Rapporten har inte varit föremål för granskning av Touchtechs revisorer.

Årsredovisning och årsstämma

Årsstämma kommer att hållas fredagen den 7 juni 2019 i Göteborg. Årsredovisningen kommer att finnas tillgänglig senast tre veckor innan på touchtech.com samt på aktietorget.

Nästa rapporteringstillfälle

Delårsrapport Q1 2019 publiceras den 31 maj 2019



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 ansvarar 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 referenssnittet 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.

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.

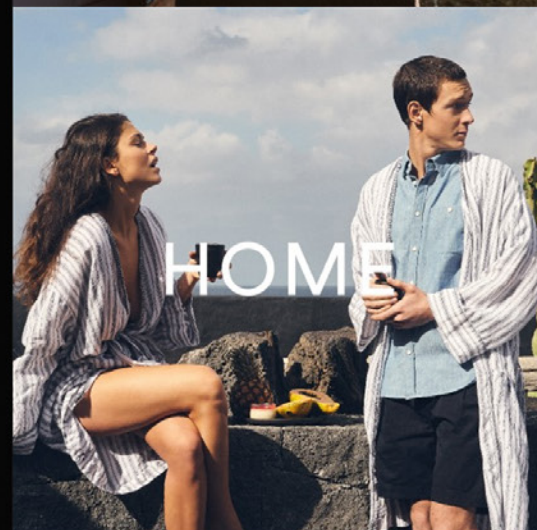
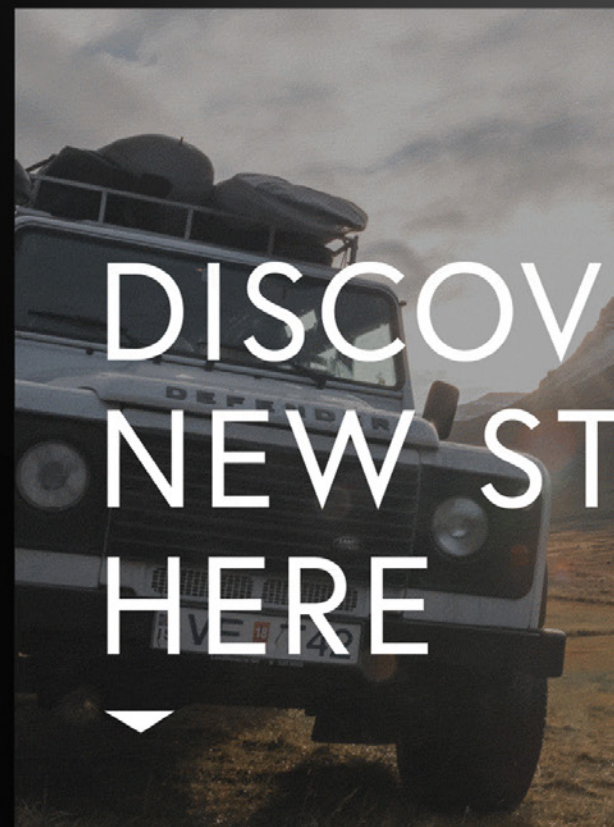
I tillägg till Touchtech Lima och Touchtech Vendo erbjuder Bolaget även en rad konsultationstjänster med fokus på att hjälpa handlare att implementera respektive produkt och komma igång med användningen av produkten på rätt sätt.

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)



Resultaträkning

Alla belopp i tusentals kronor	2018-10-01- 2018-12-31 3 mån	2017-10-01- 2017-12-31 3 mån	2018-01-01- 2018-12-31 12 mån	2017-01-01- 2017-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	2667	731	6126	4 255
Aktiverat arbete för egen räkning	420	404	1907	1 697
Övriga rörelseintäkter	0	0	23	75
	3087	1135	8056	6 027
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-273	-159	-334	-769
Övriga externa kostnader	-1 245	-1 094	-4 947	-3 711
Personalkostnader	-2 050	-1 339	-7 175	-4 901
Avskrivningar	-389	-268	-1 351	-1 021
Övriga rörelsekostnader	-10	-4	-24	-31
	-3 967	-2 864	-13 831	-10 433
Rörelseresultat	-881	-1 729	-5 775	-4 406
Ränteintäkter				
Räntekostnader	-32	-30	-132	-110
	-32	-30	-132	-110
Resultat efter finansiella poster	-913	-1 759	-5 907	-4 516
Bokslutsdispositioner				
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-	-
	-	-	-	-
Resultat före skatt	-913	-1 759	-5 907	-4 516
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Periodens Resultat	-913	-1 759	-5 907	-4 516

Balansräkningar - Tillgångar

Alla belopp i tusentals kronor	12/31/2018	12/31/2017
Anläggningstillgångar		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Balanserade utvecklingsutgifter	3 871	2 847
Summa immateriella anläggningstillgångar	3 871	2 847
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Inventarier, verktyg och installationer	703	274
Summa materiella anläggningstillgångar	703	274
Summa anläggningstillgångar	4 574	3 121
Omsättningstillgångar		
<i>Varulager m.m.</i>		
Färdiga varor och handelsvaror	298	249
Summa varulager m.m.	298	249
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	1 756	459
Aktuell skattefordran	-	24
Övriga fordringar	-	367
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	309	105
Summa kortfristiga fordringar	2 065	955
Kassa och bank	3 585	10 864
Summa omsättningstillgångar	5 948	12 068
SUMMA TILLGÅNGAR	10 522	15 189

Balansräkningar - Skulder

Alla belopp i tusentals kronor	12/31/2018	12/31/2017
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
<i>Bundet eget kapital</i>		
Aktiekapital	723	723
Fond för utvecklingsutgifter	3 283	1 875
Summa bundet eget kapital	4 006	2 598
<i>Fritt eget kapital</i>		
Överkursfond	22 566	22 566
Balanserat resultat	-14 549	-8 626
Årets resultat	-5 907	-4 516
Summa fritt eget kapital	2 110	9 424
Summa eget kapital	6 116	12 022
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut		
Övriga långfristiga skulder	1 983	1 950
Summa långfristiga skulder	1 983	1 950
Kortfristiga skulder		
Checkräkningskredit	-	-
Leverantörsskulder	486	441
Skatteskulder	3	-
Övriga skulder	1 034	373
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	900	404
Summa kortfristiga skulder	2 423	1 217
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	10 522	15 189

Kassaflödesanalys

Alla belopp i tusentals kronor	2018-01-01- 2018-12-31 12 mån	2017-01-01- 2017-12-31 12 mån
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	-5 775	-4 406
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:		
Avskrivningar enligt plan	1 351	1 021
Finansiella intäkter	-	-
Finansiella kostnader	-132	-110
Betald (-) resp återbetald (+) inkomstskatt	27	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-4 529	-3 495
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Ökning (-) resp minskning (+) av rörelsefordringar	-1 133	-531
Ökning (+) resp minskning (-) av rörelseskulder	1 202	-1 673
Ökning (-) resp minskning (+) av varulager	-49	-80
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 509	-5 779
Investeringsverksamheten		
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-2 078	-1 697
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-726	-389
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 804	-2 086
Finansieringsverksamheten		
Långfristiga lån	33	1 150
Nyemission	-	17 684
Kapitalanskaffningskostnader	-	-1 537
Utdelning	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	33	17 297
Ökning/minskning av likvida medel	-7 280	9 432
Likvida medel vid årets början	10 864	1 432
		10 864
Likvida medel vid årets slut	3 584	10 864
Ökning/minskning av likvida medel	-7 280	9 432



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!*