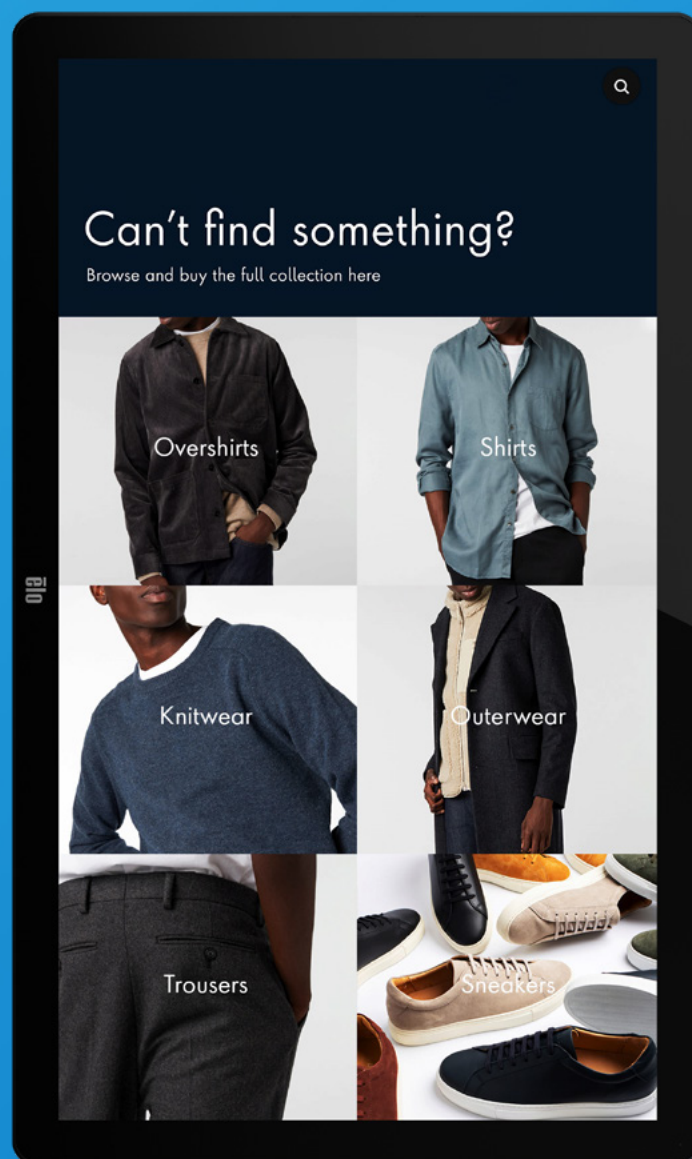




Bokslutskommuniké för räkensårsåret 2019



Fjärde kvartalet, 1 oktober – 31 december 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 6 789 (2 667) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 3 094 (-492) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till 2 539 (-913) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till 0,35(-0,13) SEK TSEK

Perioden 1 januari – 31 december 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 11 889 (6 126) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 160 (-4 423) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -1 902 (-5 907) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,26 (-0,82) SEK
- Kassaflöde från den löpande verksamheten 171 (-6 818)

Antal aktier per 2019-12-31 uppgick till 7 231 000 st.
(Jämförelsetal inom parentes avser kvartal fyra föregående år)

Väsentliga händelser under det fjärde kvartalet

- Levererade version 1.0 av Touchtech Showroom för Vero Moda och kunde därmed intäktsföra ca 4,7 MSEK i det fjärde kvartalet.
- Bestseller utökade budgeten med 2,5 MSEK som avser vidareutvecklingen av Touchtech Showroom-lösningen för första kvartalet 2020.
- Styrelsen beslutade om att genomföra en företrädesemission som vid fullteckning kommer att tillföra Touchtech cirka 8,3 MSEK före emissionskostnader.
- The Fitting Room utsågs till årets retailprojekt av AV Awards som anses vara Oscars av AV-industrin där innovation och kreativitet i diverse olika kategorier lyfts fram.
- Jack & Jones har under kvartalet anslutit 200 butiker till Touchtech Vendo.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Företrädesemissionen tecknades av befintliga aktieägare och allmänheten till totalt cirka 12,7 MSEK, vilket motsvarar en teckningsgrad om cirka 152 procent.
- Utvecklingen av version 2.0 av Touchtech Showroom för Vero Moda har påbörjats enligt plan.

- Jack & Jones har fortsatt installera nya butiker i samma takt.
- Flyttat till ett nytt kontor på Korsgatan 7 i Göteborg.

Utsikter för verksamhetsåret 2020:

- Färdigställa Touchtech Showroom-lösningen så den är redo för utrullning till Bestsellers totalt ca 16 varumärken med totalt ca 600 showrooms samt andra större varumärken.
- Säkerställa att resterande 400 av totalt 600 Jack & Jones-butiker ansluts till Touchtech Vendo.
- Bestseller ansluter fler varumärken utöver Jack & Jones till Touchtech Vendo.
- Fokus på internationalisering med ambitionen att teckna avtal med några av världens största och mest välkända globala varumärken.
- Vidareutveckla befintliga samt etablera nya partnerskap med värdeadderande bolag som kan ansvara för leveransen av kundunika tjänster, till exempel integrationsutveckling och hårdvara.

VD har ordet



Vi avslutar året med en nettoomsättning för fjärde kvartalet på 6,8 MSEK och ett resultat på 2,5 MSEK. Nettoomsättningen under 2019 ökade med 94% jämfört med 2018 och uppgick därmed till totalt 11,9 MSEK. Resultat förbättrades med 4 MSEK jämfört med 2018 och landade på -1,9 MSEK för 2019.

En bidragande faktor till denna positiva utveckling är det lyckade samarbetet med Bestseller som är ett av världens största modehus. Bestsellers ledning är övertygade om att framtidens handel i butik och showrooms kommer möjliggöras med digitala lösningar. Därför har de valt att jobba med Touchtech som är pionjärer och innovatörer inom detta område. Under det första kvartalet kommer vi att färdigställa version 2.0 av Touchtech Showroom, för vilket vi har en beställning på 2,5 MSEK av Bestseller. Samtidigt fortskrider utrullningen av Touchtech Vendo för Jack & Jones som nu finns i över 200 butiker på 6 marknader. Då utfallet har varit såpass positivt ser vi en stor potential till att de övriga 400 Jack & Jones-butikerna ansluts innan årets slut samt att fler av Bestseller-varumärken anammar lösningen.

Bestseller har visat sig vara en "early adopter" av innovativa digitala lösningar för butiker och showrooms, inte minst genom att investera både pengar och tid i att kontinuerligt förbättra lösningen tillsammans med Touchtech. Tack vare deras storlek med fler än 2 500 butiker och 600 showrooms innebär det en stor potential av återkommande intäkter. Därför kommer vi under 2020 att fullt ut fokusera på en internationaliseringsstrategi som går ut på att kvalitativt bearbeta och teckna avtal med fler globalt välkända modevarumärken med en progressiv agenda.

Live Q&A

Touchtech bjuder in till web-konferens den 13 februari kl 14:00-14:30 där VD kommenterar och svarar på frågor relaterat till kvartalsrapporten. Mer information om hur man anmäler sig till telefonkonferensen finns på bolagets hemsida:

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

Videointervju

För fullständig kvartalsrapport samt videointervju med VD, besök:

<https://www.touchtech.com/corporate/finansiella-rapporter>

Som en del av vår internationaliseringsstrategi kommer vi framöver att överlåta hela ansvaret, för leveransen av våra mjukvarulösningar till små- och medelstora kunder, till värdeadderande partners. Dessa partners kommer att erbjuda de nödvändiga tjänsterna som till exempel integrationsutveckling, support och hårdvara.

För vidare upplysningar:

Deniz Chaban, VD

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 solutions — 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 handlarens 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:

Under 2019 uppgick nettoomsättningen till 11 860 TSEK vilket är en ökning med 5 734 TSEK eller 94% mot föregående år. Merparten av årets omsättningsökning kan härledas till ca 100% ökning av Vendointäkter samt ca 5 MSEK av Touchtech Showroom-utvecklingen.

Touchtech har under samma period ökat sina rörelsekostnader med 0,5 MSEK eller 3,8%. Tack vare ett större marknadsföring- och etableringsarbete under 2018 med deltagande på mer än 5 mässor kunde Touchtech fokusera i större utsträckning på att leverera nya projekt under 2019. Därmed motsvarade ökningen av personalkostnaderna minskningen av marknadsföringsbudgeten.

Likviditet och finansiering

Vid årsskiftet uppgick Touchtechs banktillgodoshavanden till 0,1 MSEK (3,6 MSEK per 31 dec 2018). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 1 000 TSEK att tillgå. Touchtech har räntebärande skulder om 1,98 MSEK (2,58 MSEK per 31 dec 2018). Tack vare den övertecknade företrädesemissionen tillförs Touchtech 7,55 MSEK under februari efter emissionskostnader.

Aktivisering av FoU

Touchtech har under 2019 balanserat totalt 0,7 MSEK avseende lönekostnader för utvecklingsarbete av Touchtech Vendo. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 31 december 2019 till 5,5 MSEK (3,9 MSEK). Touchtech B2B Showroom stod för merparten av de balanserade utvecklingskostnaderna.

Touchtech Vendo i sin grundutförande är 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.

Avskrivningar

Årets resultat har belastats med avskrivningar om 1 941 TSK (1 351 TSEK). Av dessa avser 1 289 TSEK (1 053 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 2019

Revisors utlåtande angående delårsrapporten

Rapporten har inte varit föremål för granskning av Touchtechs revisorer.

Årsredovisning och årsstämma

Årsstämma kommer att hållas fredagen den 15 maj 2020 i Göteborg. Årsredovisningen kommer att finnas tillgänglig senast tre veckor innan på touchtech.com samt på Spotlight Stock Market.

Nästa rapporteringstillfälle

Delårsrapport Q1 2020 publiceras den 30 april 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 webblager.

"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 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.

RESULTATRÄKNING

Alla belopp i tusentals kronor	2019-10-01 -2019-12-31 3 mån	2018-10-01 -2018-12-31 3 mån	2019-01-01 -2019-12-31 12 mån	2018-01-01 -2018-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	6 789	2 667	11 860	6 126
Aktiverat arbete för egen räkning	138	420	726	1 907
Övriga rörelseintäkter	-	-	13	23
	6 927	3 087	12 599	8 056
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-105	-273	-46	-334
Övriga externa kostnader	-1 243	-1 246	-3 701	-4 947
Personalkostnader	-2 452	-2 050	-8 637	-7 175
Avskrivningar	-526	-389	-1 941	-1 351
Övriga rörelsekostnader	-33	-10	-55	-24
	-4 359	-3 968	-14 380	-13 831
Rörelseresultat	2 568	-881	-1 781	-5 775
Ränteintäkter	-	-	3	-
Räntekostnader	-29	-32	-124	-132
	-29	-32	-121	-132
Resultat efter finansiella poster	2 539	-913	-1 902	-5 907
Bokslutsdispositioner				
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-	-
	-	-	-	-
Resultat före skatt	2 539	-913	-1 902	-5 907
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Periodens Resultat	2 539	-913	-1 902	-5 907

BALANSRÄKNING - TILLGÅNGAR

Alla belopp i tusentals kronor	2019-12-31	2018-12-31
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utvecklingsutgifter	5 520	3 871
Summa immateriella anläggningstillgångar	5 520	3 871
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Inventarier, verktyg och installationer	897	703
Summa materiella anläggningstillgångar	897	703
Summa anläggningstillgångar	6 417	4 574
Omsättningstillgångar		
Varulager m.m.		
Färdiga varor och handelsvaror	286	298
Summa varulager m.m.	286	298
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	1 357	1 756
Aktuell skattefordran	-	-
Övriga fordringar	143	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	378	309
Summa kortfristiga fordringar	1 878	2 065
Kassa och bank	113	3 585
Summa omsättningstillgångar	2 277	5 948
SUMMA TILLGÅNGAR	8 694	10 522

BALANSRÄKNING - SKULDER

Alla belopp i tusentals kronor	2019-12-31	2018-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
<i>Bundet eget kapital</i>		
Aktiekapital	723	723
Fond för utvecklingsutgifter	5 302	3 284
Summa bundet eget kapital	6 025	4 007
<i>Fritt eget kapital</i>		
Överkursfond	22 566	22 566
Balanserat resultat	-22 476	-14 550
Årets resultat	-1 902	-5 907
Summa fritt eget kapital	-1 812	2 109
Summa eget kapital	4 213	6 116
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut		
Övriga långfristiga skulder	1 383	1 983
Summa långfristiga skulder	1 383	1 983
Kortfristiga skulder		
Checkräkningskredit	-	-
Leverantörsskulder	671	486
Skatteskulder	40	3
Övriga skulder	999	1 034
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 388	900
Summa kortfristiga skulder	3 098	2 423
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	8 694	10 522

Alla belopp i tusentals kronor	2019-01-01 -2019-12-31 12 mån	2018-01-01 -2018-12-31 12 mån
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-1 902	-5 907
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:		
Avskrivningar enligt plan	1 941	1 351
Aktivering av arbete för egen räkning	-726	-1 907
Betald (-) resp återbetald (+) inkomstskatt	37	27
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-650	-6 436
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Ökning (-) resp minskning (+) av rörelsefordringar	187	-1 133
Ökning (+) resp minskning (-) av rörelseskulder	622	800
Ökning (-) resp minskning (+) av varulager	12	-49
Kassaflöde från den löpande verksamheten	171	-6 818
Investeringsverksamheten		
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-2 212	-171
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-831	-724
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 043	-895
Finansieringsverksamheten		
Upptagna lån	-	700
Amortering av lån	-600	-267
Kapitalanskaffningskostnader	-	-
Utdelning	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-600	433
Ökning/minskning av likvida medel	-3 472	-7 280
Likvida medel vid årets början	3 584	10 864
Likvida medel vid årets slut	112	3 584
Ökning/minskning av likvida medel	-3 472	-7 280



Touchtech AB

Korsgatan 7
411 16 Göteborg

031-75 73 250
info@touchtech.com
www.touchtech.com

Senaste nytt på Touchtech:
linkedin: [@company/wearetouchtech](#)
facebook: [@wearetouchtech](#)
twitter: [@touchtech](#)