



FJÄRDE KVARTALET, 1 OKT – 31 DEC 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 2 068 (2 111) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -881 (192) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -1 664 (-450) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,15 (-0,06) SEK TSEK

Antal aktier per 2021-12-31 uppgick till 11 085 332 st (7 954 100).
Antal aktier i genomsnitt under fjärde kvartalet 2021 uppgick till 9 684 666
(Jämförelsetal inom parentes avser kvartal fyra föregående år)

PERIODEN 1 JAN – 31 DEC 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 7 214 (8 697) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 453 (432) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -1 997 (-1 878) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,18 (-0,24) SEK
- Kassaflöde från den löpande verksamheten -1 923 (-978) TSEK

Antal aktier per 2021-12-31 uppgick till 11 085 332 st (7 954 100).
(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER FJÄRDE KVARTALET

- Genomförde en riktad nyemissionen till Brightfolk A/S av 2 872 583 nya aktier till en teckningskurs om 13,37 SEK per aktie, vilket innebär att Bolaget tillfördes cirka 38,4 MSEK.
- Genomförde en riktad emission av teckningsoptioner till ledande befattningshavare och andra medarbetare av 177 857 teckningsoptioner.
- Genomföra en riktad emission av teckningsoptioner till styrelseledamöter av 150 000 teckningsoptioner.
- Tecknade ramavtal med Bestseller för den nya produkten Touchtech Showroom.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R EFTER PERIODENS SLUT

- Inga väsentliga händelser efter periodens utgång.





LIVE Q&A

Touchtech bjuder in till web-konferens den 11 februari 2021 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>

UTSIKTER FÖR VERKSAMHETSÅRET 2022

Bolaget har som primärt mål att växa i återkommande intäkter. Detta genom att erbjuda marknadens bästa försäljningsverktyg för säljare som jobbar i butik eller wholesale inom konfektionsbranschen. Dessutom avser bolaget att investera i internationalisering för att teckna avtal med modevarumärken på den globala marknaden. Bolaget lämnar inga resultat- och omsättningsprognoser.

VD HAR ORDET

Vi avslutar räkenskapsåret 2021 med ca 100% högre licensintäkter i slutet av 2021 jämfört med början av 2021, tack vare fortsatt tillväxt av Vendo i nya butiker och lanseringen av Touchtech Showroom i november. Minskningen av den totala omsättning beror på lägre andel försäljning av hårdvara och konsultationstjänster, vilket är lågmarginalaffärer som vi i högre grad låtit våra partners ansvara för leveransen av.

Efter tre års utveckling i samarbete med det globala damvarumärket Vero Moda som är del av Bestseller-gruppen, lanserades Touchtech Showroom i november. Den tekniska plattformen och affärsmodellen möjliggör en återkommande månadsintäkt per användare. Det innebär en större tillväxtpotential då prissättning och utrustningarna inte längre är bundna till leveranser av touchskärmar. Sedan lanseringen har 4 nya varumärken tillkommit och nya användare anslutits och fortsatt utrustning i hög takt är planerad.

Vi börjar nu samla in data på interaktioner mellan säljare och köpare inom wholesale. I kombination med försäljningsdata från Vendo i butiker kan bland annat inköp av kollektioner optimeras. Potential och affärsmöjlighet i att kunna leverera relevanta insikter till våra kunder i framtiden blir en av de viktigare målsättningarna förutom tillväxt av de återkommande licensintäkterna.

Konfektionsbranschen, den målgrupp som vi primärt adresserar, har haft en stark återhämtning under 2021 där digitalisering både inom både wholesale- och retailverksamheten nu står högt upp på agendan. Vi har en produktportfölj av säljverktyg som bevisat kunna driva ökad försäljning på ett mer hållbart sätt, ett nytt säljteam på plats, större utvecklingsteam, Corona-restriktioner som upphävs och inte minst starka finanser tack vare en ny strategisk ägare, i form av Heartland (ägare av Bestseller, Klarna och Zalando mfl), som gick in med ca 38 MSEK.

Förutsättningarna för att vi ska lyckas är därmed väldigt goda. Vår målsättning för att skapa största möjliga värde för aktieägare är att de kommande åren fokusera på tillväxt av nya kunder inom konfektionsbranschen på den globala marknaden med fokus på återkommande licensintäkter för att befästa en långsiktigt god marknadsposition.

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 workflows 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

Under 2021 uppgick nettoomsättningen till 7 214 TSEK vilket är en minskning med 1 483 TSEK eller 17% mot föregående år. Minskningen beror på lägre fakturering av kundunika konsultationstjänster samt minskning av hårdvaruförsäljning vilket är en lågmarginalaffär. Detta är i linje mer vår uttalade strategi om att låta partners ansvara för kundspecifika leveranser av touchskärmar, integrationsutveckling och kringutrustning. Samtidigt har de totala licensintäkterna från våra produkter ökat med 35% under 2021 jämfört med 2020 och står nu för strax över hälften av den totala omsättningen 2021.

Touchtech har under samma period ökat sina rörelsekostnader med 370 TSEK. Varukostnaderna minskade med 426 TSEK medan personalkostnaderna ökade med ca 100 TSEK. Övriga externa kostnader ökade med 695 TSEK och beror främst på ökade konsultkostnader samt ökad marknadsföring.

LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Vid årsskiftet uppgick Touchtechs banktillgodohavanden till 45,8 MSEK (5,7 MSEK per 31 dec 2020). Den stora ökningen beror på två nyemissioner samt personaloptioner. Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 1,0 MSEK att tillgå.

Touchtech har räntebärande skulder om 1,58 MSEK (2,68 MSEK per 31 dec 2020).

AKTIVERING AV FOU

Touchtech har under 2021 balanserat totalt 6,8 MSEK (3,2 MSEK) varav 3,0 MSEK (1,2 MSEK) avser lönekostnader för utvecklingsarbete av Touchtech Showroom och Digital Venue. Digital Venue stod klart i slutet av det tredje kvartalet. Bolaget avser att fortsätta balansera lönekostnader då Touchtech Showroom kommer fortsätta utvecklas. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 31 december 2021 till 11,6 MSEK (7,0 MSEK).

Touchtech Vendo, Touchtech Lima och Digital Venue i sin grundutförande är helt färdigställda 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 2 333 TSK (2 195 TSEK). Av dessa avser 2 221 TSEK (1 742 TSEK) avskrivningar på egenupparbetade immateriella tillgångar.

TECKNINGSOPTIONSPROGRAM

På Touchtechs extra bolagsstämma den 26 november 2021 togs det beslut om att genomföra en riktad emission av teckningsoptioner till styrelseledamöter av högst 210 000 teckningsoptioner samt en riktad emission av teckningsoptioner till ledande befattningshavare och andra medarbetare av högst 225 000 teckningsoptioner.

Tilldelning av teckningsoptionerna genomfördes per den 14 januari. Programmet för styrelseledamöterna tecknades till 83% och för ledande befattningshavare och andra medarbetare uppgick täckningsgraden till 79%.

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 med kodnamnet TOUCH och har ISIN-kod SE0010414482.

ANTAL AKTIER

Vid periodens utgång har Touchtech AB (publ) 11 085 332 stycken utestående aktier.

FÖRSLAG TILL DISPOSITION AV VINST

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2021.

REVISORS UTLÅTANDE ANGÅENDE DELÅRSRAPPORTEN

Rapporten har inte varit föremål för granskning av Touchtechs revisorer.

ÅRSREDOVISNING OCH ÅRSSTÄMMA

Årsstämma kommer att hållas fredagen den 13 maj 2022 i Göteborg. Årsredovisningen kommer att finnas tillgänglig senast tre veckor innan på touchtech.com samt på Spotlight Stock Market.

NÄSTA RAPPORTERINGSTILLFÄLLE

Delårsrapport Q1 2022 publiceras den 29 april 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 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 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	2021-10-01 -2021-12-31 3 mån	2020-10-01 -2020-12-31 3 mån	2021-01-01 -2021-12-31 12 mån	2020-01-01 -2020-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	2 068	2 111	7 214	8 697
Aktiverat arbete för egen räkning	631	565	2 959	1 168
Övriga rörelseintäkter	6	80	1 467	1 395
	2 705	2 756	11 640	11 260
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-44	-237	-57	-483
Övriga externa kostnader	-1 410	-633	-4 014	-3 319
Personalkostnader	-2 129	-1 667	-7 099	-6 998
Avskrivningar	-761	-618	-2 333	-2 195
Övriga rörelsekostnader	-4	-26	-17	-29
	-4 348	-3 181	-13 520	-13 024
Rörelseresultat	-1 643	-425	-1 880	-1 764
Ränteintäkter	0	1	0	1
Räntekostnader	-21	-26	-117	-115
	-21	-25	-117	-114
Resultat efter finansiella poster	-1 664	-450	-1 997	-1 878
Bokslutsdispositioner				
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-	-
	-	-	-	-
Resultat före skatt	-1 664	-450	-1 997	-1 878
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Periodens Resultat	-1 664	-450	-1 997	-1 878

BALANSRÄKNING - TILLGÅNGAR

Alla belopp i tusentals kronor	2021-12-31	2020-12-31
Anläggningstillgångar		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Balanserade utvecklingsutgifter	11 605	6 998
Summa immateriella anläggningstillgångar	11 605	6 998
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Inventarier, verktyg och installationer	89	201
Summa materiella anläggningstillgångar	89	201
Summa anläggningstillgångar	11 694	7 199
Omsättningstillgångar		
<i>Varulager m.m.</i>		
Färdiga varor och handelsvaror	30	70
Summa varulager m.m.	30	70
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	1 113	970
Aktuell skattefordran	25	-
Övriga fordringar	293	103
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	358	278
Summa kortfristiga fordringar	1 789	1 351
Kassa och bank	43 962	5 726
Summa omsättningstillgångar	45 781	7 147
SUMMA TILLGÅNGAR	57 475	14 346

BALANSRÄKNING - SKULDER

Alla belopp i tusentals kronor	2021-12-31	2020-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
<i>Bundet eget kapital</i>		
Aktiekapital	1 109	795
Fond för utvecklingsutgifter	11 605	6 994
Summa bundet eget kapital	12 714	7 789
<i>Fritt eget kapital</i>		
Överkursfond	74 150	30 229
Balanserat resultat	-31 666	-26 070
Årets resultat	-1 997	-1 878
Summa fritt eget kapital	40 487	2 281
Summa eget kapital	53 201	10 070
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut		
Övriga långfristiga skulder	533	1 583
Summa långfristiga skulder	533	1 583
Kortfristiga skulder		
Checkräkningskredit	-	-
Leverantörsskulder	1 488	631
Skatteskulder	-	36
Övriga skulder	1 398	1 349
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	855	677
Summa kortfristiga skulder	3 741	2 693
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	57 475	14 346

KASSAFLÖDESANALYSER

Alla belopp i tusentals kronor	2021-01-01 -2021-12-31 12 mån	2020-01-01 -2020-12-31 12 mån
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-1 997	-1 878
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:		
Avskrivningar enligt plan	2 333	2 195
Aktivering av arbete för egen räkning	-2 959	-1 168
Betald (-) resp återbetald (+) inkomstskatt	-61	-5
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-2 684	-856
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet		
Ökning (-) resp minskning (+) av rörelsefordringar	-412	527
Ökning (+) resp minskning (-) av rörelseskulder	1 134	-865
Ökning (-) resp minskning (+) av varulager	39	216
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 923	-978
Investeringsverksamheten		
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-3 869	-2 052
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-	-40
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	-	249
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 869	-1 843
Finansieringsverksamheten		
Upptagna lån	-	1 000
Amortering av lån	-1 100	-300
Personaloptioner	894	-
Kapitalanskaffningskostnader	-261	-581
Nyemission	44 495	8 316
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	44 028	8 435
Ökning/minskning av likvida medel	38 236	5 614
Likvida medel vid årets början	5 726	112
Likvida medel vid årets slut	43 962	5 726
Ökning/minskning av likvida medel	38 236	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