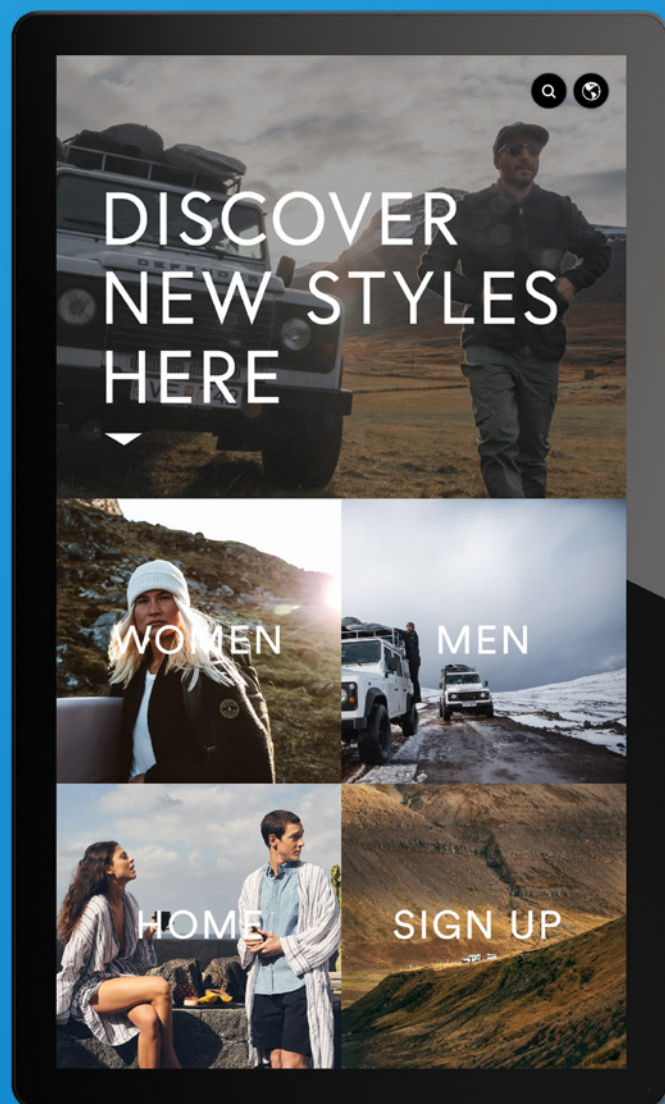
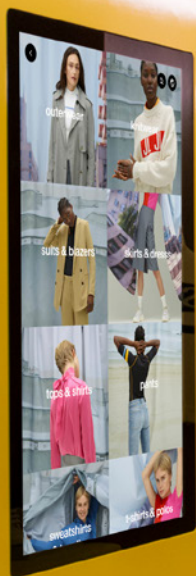




Delårsrapport Q2 2019



Andra kvartalet, 1 april – 30 juni 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 1867 (1157) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -857 (-1696) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -1387 (-2044) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,19 (-0,28)

Första halvåret, 1 januari – 30 juni 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 3802 (2367) TSEK
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -1676 (-3120) TSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -2655 (-3806) TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,37 (-0,53) SEK

Antal aktier per 2019-06-30 uppgick till 7 231 000 (7 231 000)

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

Väsentliga händelser under det första kvartalet

- Stororder från Bestseller gällande en ny produkt (Touchtech Showroom) till ett värde av ca 3,6 MSEK i licensinbetalningar fram tills september 2019 med en årlig återkommande licensintäkt på överstigande 3,6 MSEK vid fullt genomförande. Inga intäkter från showroom-projektet med Bestseller har hittills intäktsförts men däremot har bolaget erhållit 2 MSEK i förskottsbetalningar under kvartalet.
- Tecknat avtal med sköföretaget Eytys och modebolaget Jascha Stockholm avseende Touchtech Vendo.
- Ingått strategiskt partnerskapsavtal med e-handelsbolagen Avensia och WeTail.
- Order på Touchtech Lima-licenser på över 400 000 SEK från en israelisk partner.
- Simon Saneback vald till ny styrelseledamot.
- Ingick partneravtalet med pop-up-varuhuset Beyond Us i Malmö som öppnar i oktober.

Väsentliga händelser efter periodens slut

- Tecknat avtal med modebolaget A Day's March till ett värde av 370 000 SEK.
- The Fitting Room nominerad till Retail Project Of The Year av AV Awards (<https://avawards.com/avawards2019/en/page/project-shortlist>).

VD har ordet



Det andra kvartalet stod för många spännande nyheter, inte minst storordern på 3,6 MSEK från Bestseller gällande utveckling av Touchtech Showroom. Det var en positiv omsättningstillväxt på ca 61% och resultatförbättring på drygt 100% jämfört med föregående period 2018. Dessutom är det värt att veta att inga intäkter från showroom-projektet med Bestseller har intäktsförts men däremot har bolaget erhållit 2 MSEK i förskottsbetalningar vilket har förbättrat likviditeten i bolaget.

Med en ökad grad av fakturering av både licenser och tjänster samt lägre kostnader uppgick Touchtechs banktillgodohavanden per sista juni till 2,3 MSEK, vilket är en minskning med endast ca 0,4 MSEK jämfört med utgången av första kvartalet 2019.

Utvecklingen av produkten Touchtech Showroom i nära samarbete med vår kund Bestseller fortlöper väl. Kombinationen av Touchtechs teknologiplattform samt Bestsellers gedigna kunskaper inom inköp kommer att resultera i en "best of breed"-tjänst för inköpsorganisationer inom retail. Touchtech Vendo i kombination med Touchtech Showroom, kommer att leda till att statistik och insikter från butiksledet automatiskt kommer att skapa data om köpbeteende och krav på sortimentsprofil relaterad till lokala förhållanden.

Kraften i att ha tillgång till realtidsdata via Vendo ger inköpare stöd för att optimera inköp av kommande kollektioner via Touchtech Showroom samt möjligheten för marknadsavdelningen att i realtid snabbt omdirigera riktade kampanjer.

Övriga händelser under juli och augusti:

- Affärssdialogen kring ramavtalet med Bestseller fortlöper på ett konstruktivt sätt

Save the dates!

Investerarträff

Touchtech planerar att bjuda in till investerarsmöja den 17 oktober kl 17-20 hos Touchtech på Västra Hamngatan 1 i Göteborg. Intresseanmälan kan göras via följande länk:

www.touchtech.com/corporate/

Live Q&A

Touchtech bjuder in till web-konferens den 5 september kl 11:00 där VD kommenterar och svarar på frågor relaterat till kvartalsrapporten. Mer information om telefonkonferensen finns på vår hemsida: www.touchtech.com/corporate/

- Förbereder oss inför lansering av pop-up-varuhuset Beyond Us i Malmö
- Projekten för att integrera och lansera Jascha Stockholm och A Day's March är påbörjade
- Påbörjat rekrytering av ny kompetens till strategiska roller till försäljningsavdelningen

För videointervju med VD, besök:

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

Med vänliga hälsningar,
Deniz Chaban
deniz@touchtech.com

Om Touchtech

At Touchtech (SPOTLIGHT:TOUCH), 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, Lima and Showroom — we enable retailers around the world to digitalize their retail work-flows in showrooms and stores using interactive sales tools. 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. With decades of retail experience and countless success cases we help our customers to optimize the use of digital sales tools in their work-flows and offer a one-stop-shop for all digital retail needs through our growing global partner network.

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.

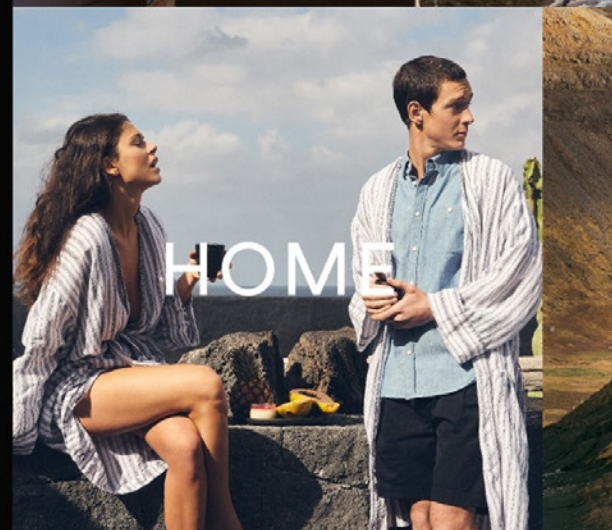
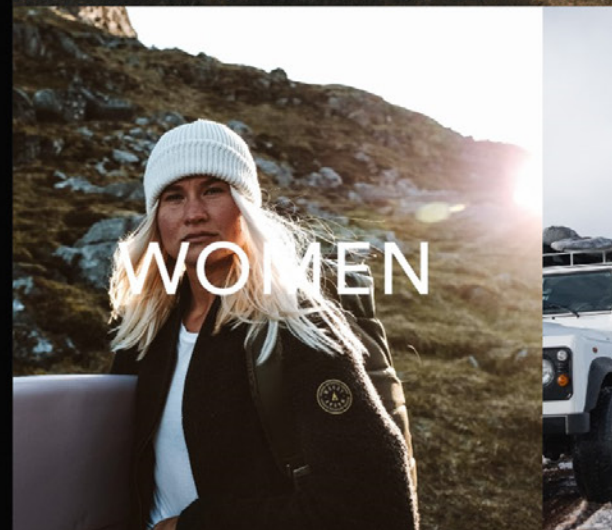
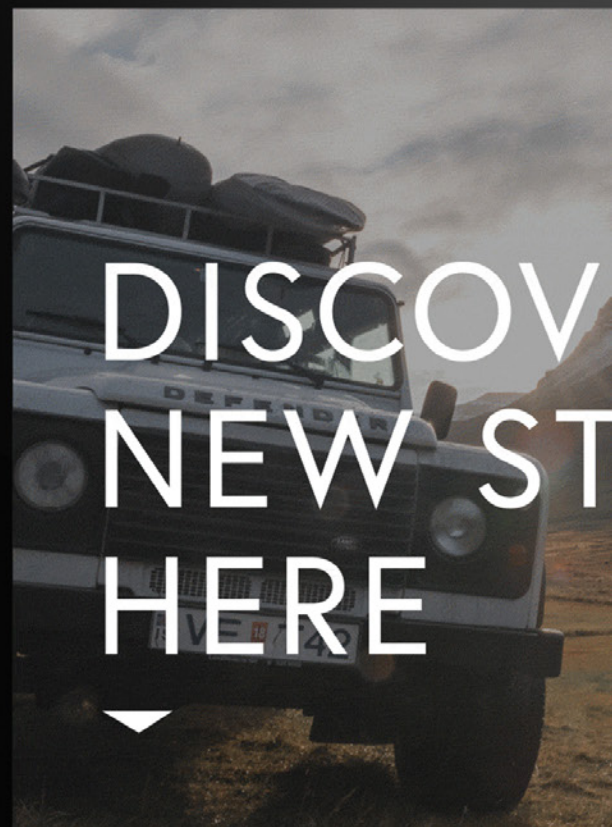
I tillägg till Touchtech Lima och Touchtech Vendo erbjuder Bolaget även en rad konsultationstjänster med fokus på att hjälpa handlare att implementera respektive produkt och komma igång med användningen av produkten på rätt sätt.

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)





Finansiella kommentarer

Intäkter och kostnader:

Nettoomsättningen uppgick under första halvåret till 3802 TSEK vilket är en ökning med 1435 TSEK eller 60,7% mot föregående år.

Touchtech har under samma period minskat sina kostnader med 212 TSEK. 676 TSEK är en ökning av personalkostnader i samband med nyrekryteringar medan övriga externa kostnader minskat med 1118 TSEK.

Likviditet och finansiering

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick efter första halvåret till 2,3 MSEK (7,5 MSEK per 30 juni 2018). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 500 TSEK att tillgå samt att banken beviljat utökning av checkräkningskrediten med ytterligare 500 TSEK. Touchtech har räntebärande skulder om 2,3 MSEK (2,8 MSEK per 30 juni 2018).

Aktivering av FoU

Touchtech har under årets första halvår balanserat totalt 1015 TSEK avseende lönekostnader samt kostnader för underkonsultationer för utvecklingsarbete. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 30 juni 2019 till 4,3 MSEK (3,3 MSEK).

Avskrivningar

Periodens resultat har belastats med avskrivningar om 905 TSK (615 TSEK). Av dessa avser 603 TSEK (503 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) 7 231 000 stycken utestående aktier.

Nästa rapporteringstillfälle

Delårsrapport Q3 2019 publiceras den 31 oktober 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 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 TSEK	2019-04-01 -2019-06-30 3 mån	2018-04-01 -2018-06-30 3 mån	2019-01-01 -2019-06-30 6 mån	2018-01-01 -2018-06-30 6 mån	2018-01-01 -2018-12-31 12 mån
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 867	1 157	3 802	2 367	6 126
Aktiverat arbete för egen räkning	294	554	438	918	1 907
Övriga rörelseintäkter	0	23	3	23	23
	2 161	1 734	4 243	3 308	8 056
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-6	-23	39	-27	-334
Övriga externa kostnader	-773	-1 466	-1 636	-2 754	-4 947
Personalkostnader	-2 238	-1 941	-4 322	-3 646	-7 175
Avskrivningar	-499	-325	-905	-615	-1 351
Övriga rörelsekostnader	-4	-3	-10	-4	-24
	-3 520	-3 758	-6 834	-7 046	-13 831
Rörelseresultat	-1 359	-2 024	-2 591	-3 739	-5 775
Ränteintäkter	2		2	0	
Räntekostnader	-30	-20	-66	-67	-132
	-28	-20	-64	-67	-132
Resultat efter finansiella poster	-1 387	-2 044	-2 655	-3 806	-5 907
Bokslutsdispositioner					
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
Resultat före skatt	-1 387	-2 044	-2 655	-3 806	-5 907
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	-
Periodens Resultat	-1 387	-2 044	-2 655	-3 806	-5 907

BALANSRÄKNING - TILLGÅNGAR

Alla belopp i TSEK	2019-06-30	2018-06-30	2018-12-31
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Övriga immateriella anläggningstillgångar	4 283	3 262	3 871
Summa immateriella anläggningstillgångar	4 283	3 262	3 871
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	807	492	703
Summa materiella anläggningstillgångar	807	492	703
Summa anläggningstillgångar	5 090	3 754	4 574
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.			
Färdiga varor och handelsvaror	297	121	298
Summa varulager m.m.	297	121	298
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	2 649	960	1 756
Aktuell skattefordran		57	-
Övriga fordringar	0	3	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	119	149	309
Summa kortfristiga fordringar	2 768	1 170	2 065
Kassa och bank	2 303	7 515	3 585
Summa omsättningstillgångar	5 368	8 806	5 948
SUMMA TILLGÅNGAR	10 458	12 560	10 522

BALANSRÄKNING - SKULDER

Alla belopp i TSEK	2019-06-30	2018-06-30	2018-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	723	723	723
Fond för utvecklingsutgifter	3 760	2 290	3 283
Summa bundet eget kapital	4 483	3 014	4 006
Fritt eget kapital			
Överkursfond	22 566	22 566	22 566
Balanserat resultat	-20 933	-13 558	-14 549
Årets resultat	-2 655	-3 806	-5 907
Summa fritt eget kapital	-1 022	5 203	2 110
Summa eget kapital	3 461	8 217	6 116
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut			
Övriga långfristiga skulder	1 683	2 550	1 983
Summa långfristiga skulder	1 683	2 550	1 983
Kortfristiga skulder			
Checkräkningskredit			-
Leverantörsskulder	717	381	486
Skatteskulder	4		3
Övriga skulder	907	361	1 034
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 686	1 051	900
Summa kortfristiga skulder	5 314	1 793	2 423
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	10 458	12 559	10 522

KASSAFLÖDESANALYSER

Alla belopp i tusentals kronor	2019-01-01 -2019-06-30 6 mån	2018-01-01 -2018-06-30 6 mån	2018-01-01 -2018-12-31 12 mån	2017-01-01 -2017-12-31 12 mån
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	-2 591	-3 739	-5 775	-4 406
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:				
Avskrivningar enligt plan	905	615	1 351	1 021
Finansiella intäkter	2	0	0	-
Finansiella kostnader	-66	-67	-132	-110
Betald (-) resp återbetald (+) inkomstskatt		0	27	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 750	-3 190	-4 529	-3 495
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet				
Ökning (-) resp minskning (+) av rörelsefordringar	-703	-212	-1 133	-531
Ökning (+) resp minskning (-) av rörelseskulder	2 891	573	1 202	-1 673
Ökning (-) resp minskning (+) av varulager	2	128	-49	-80
Kassaflöde från den löpande verksamheten	440	-2 701	-4 509	-5 779
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 015	-918	-2 078	-1 697
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-406	-330	-726	-389
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar				
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 421	-1 248	-2 804	-2 086
Finansieringsverksamheten				
Långfristiga lån	-300	600	33	1 150
Nyemission	-	0	-	17 684
Kapitalanskaffningskostnader	-	0	-	-1 537
Utdelning	-			
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	600	33	17 297
Ökning/minskning av likvida medel	-1 281	-3 349	-7 280	9 432
Likvida medel vid årets början	3 584	10 864	10 864	1 432
Likvida medel vid årets slut	2 303	7 515	3 584	10 864
Ökning/minskning av likvida medel	-1 281	-3 349	-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](https://twitter.com/touchtech)
facebook: [@wearetouchtech](https://www.facebook.com/wearetouchtech)