

# Delårsrapport Q3 2019



#### Perioden 1 juli – 30 september 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 1269 (1092) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -1249 (-808) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -1780 (-1188) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,25 (-0,16) kr

Antal aktier per 2019-09-30 uppgick till 7 231 000 (7 231 000)

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

#### Perioden 1 januari – 30 september 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 5071 (3459) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -2934 (-3932) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till -4435 (-4994) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,61 (-0,68) kr

#### Väsentliga händelser under det första kvartalet

- Bestseller uppnår sin målsättning i förtid om 100 aktiverade Vendo-installationer för Jack & Jones
- Tecknat avtal med Scorett, Lagerhaus, A Day's March, F&H, Frank Dandy, Rebel Walls, Kramp och Kastel
- The Fitting Room vunnit pris för Retail Project Of The Year av AV Awards

#### Väsentliga händelser efter periodens slut

- Utökad budget för B2B-showroom-projektet med Bestseller med 1 MSEK
- Lansering av Rebel Walls och Lagerhaus på pop-up-varuhuset Beyond Us

# VD har ordet



Nettoomsättningen uppgick under de tre första kvartalen till 5 071 TSEK, varav 50% var mjukvarulicensintäkter från produkterna, Vendo och Lima. Vendo-intäkterna ökade under samma period med ca 100% jämfört med motsvarande period 2018 medan Lima-intäkterna ökade med ca 24%.

Under det tredje kvartalet har ytterligare 1 900 TSEK fakturerats BESTSELLER som avser förskottsbetalningar för Touchtech Showroom-licenser. Därmed har totalt 3 942 TSEK fakturerats per sista september vilket har haft en positiv effekt på kassaflödet även om inget av beloppet har intäktsförts. BESTSELLER har utökat budgeten sedan september med ytterligare ca 1 MSEK. Touchtech räknar med att börja intäktsföra detta under våren 2020 i relation till antalet B2B-showrooms som BESTSELLER väljer att ansluta. Den första versionen ska utvärderas skarpt under november till december i Vero Modas showroom i Tyskland.

Jack & Jones, ett bolag inom BESTSELLER-koncernen, som avsåg att rulla ut Touchtech Vendo i 100 butiker per sista januari 2020, uppnådde denna målsättning redan i början av oktober. Härnäst kommer Jack & Jones att ansluta de första butikerna i Sverige och till årsskiftet ansluts butiker i Spanien. Bara i Tyskland är mer än 50 butiker redan anslutna. Dessutom har dialog inletts om att ansluta ett nytt varumärke inom BESTSELLER-koncernen till början av nästa år.

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.

Touchtech har under det tredje kvartalet tecknat 8 nya avtal för Touchtech Vendo med:

## Live Q&A

Touchtech bjuder in till web-konferens den 4 november kl 11:00 där VD kommenterar och svarar på frågor relaterat till kvartalsrapporten. Mer information om telefonkonferensen finns på bolagets hemsida: <https://www.touchtech.com/corporate>

## Videointervju

För fullständig kvartalsrapport samt videointervju med VD, besök: <https://www.touchtech.com/corporate/finansiall-rapporter>

- **A Day's March**, till sin brand-butik på Kungsgatan 3 i Stockholm
- **Scorett**, som avser utvärdering under 3 månader i en av sina butiker i Stockholm
- **Lagerhaus**, som avser att tillgängliggöra och driva försäljning på Beyond Us
- **Frank Dandy**, som avser att tillgängliggöra och driva försäljning på Beyond Us
- **Rebel Walls**, som avser att tillgängliggöra och driva försäljning på Beyond Us
- **Kramp**, som avser totalt fyra Touchtech Vendo stationer varav 2 ska användas i deras shop-in-shop-lösningar hos sina återförsäljares fysiska butiker
- **Kastel**, en norsk skotillverkare till i sin showroom-butik i Oslo
- **F&H**, inredningskedja i Danmark till en flagship-butik i Köpenhamn

Med vänliga hälsningar,  
Deniz Chaban  
[deniz@touchtech.com](mailto: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 products — 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 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.

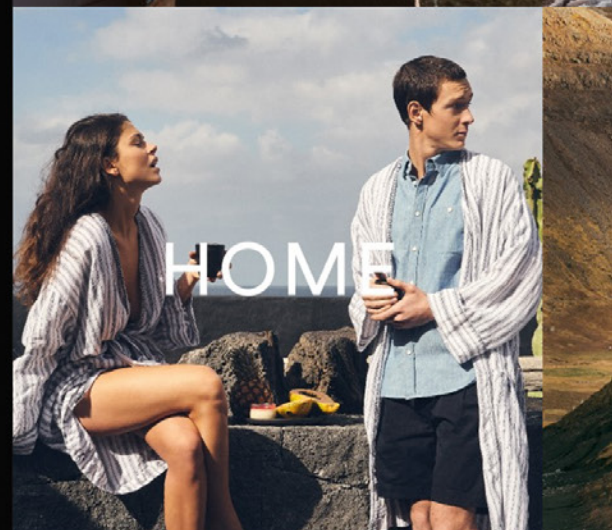
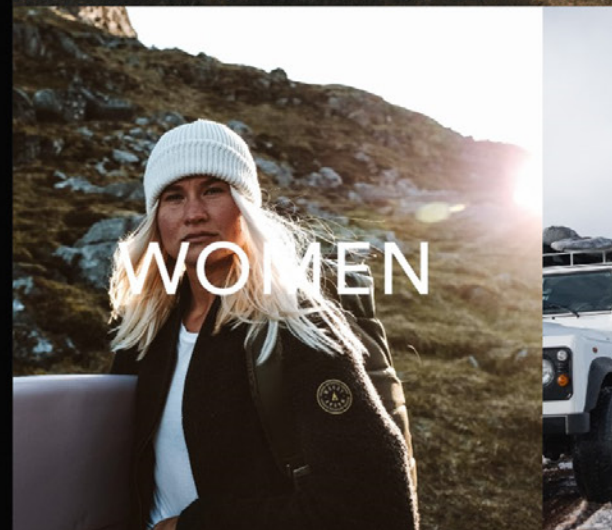
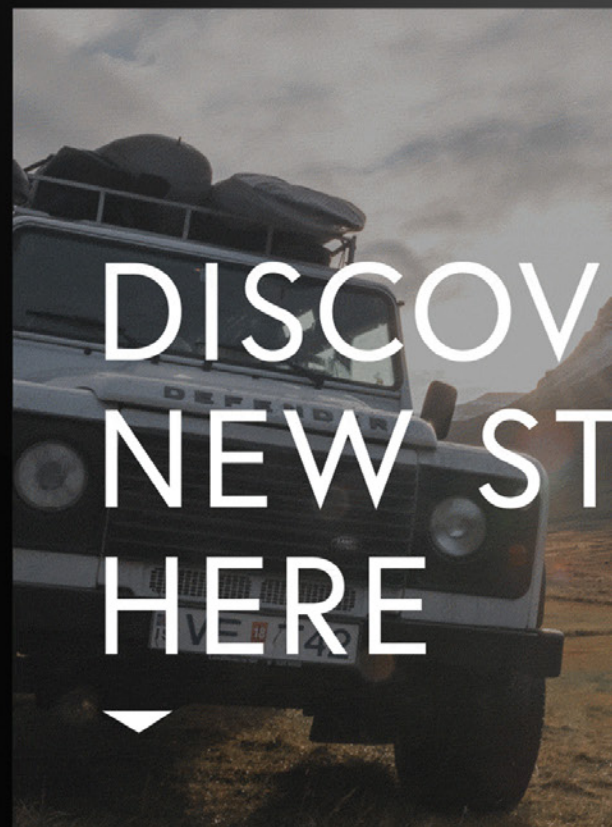
I tillägg till Touchtech Lima och Touchtech Vendo erbjuder Bolaget även en rad konsultationstjänster med fokus på att hjälpa handlare att implementera respektive produkt och komma igång med användningen av produkten på rätt sätt.

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 de tre första kvartalen till 5 071 TSEK, vilket är en ökning med 1 612 TSEK jämfört med motsvarande period förra året. Ökningen beror framförallt på ökade licensintäkter och delvis på ökning av konsultationstjänster.

Under samma period har kostnaderna minskat med 295 TSEK. 1 060 TSEK är en ökning av personalkostnader i samband med nyrekryteringar medan övriga externa kostnader minskat med 1 239 TSEK.

### Likviditet och finansiering

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick den 30 september till 1,61 MSEK (5,74 MSEK per 30 september 2018). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 1 MSEK att tillgå. Touchtech har räntebärande skulder om 2,1 MSEK (2,7 MSEK per 30 september 2018).

### Aktivering av FoU

Touchtech har under perioden januari – september 2019 balanserat totalt 2 082 TSEK avseende löne- och konsultkostnader för utvecklingsarbete varav 164 TSEK avser utveckling av Touchtech Vendo och resterande 1 787 TSEK avser Touchtech Showroom. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 30 september 2019 till 5,01 MSEK (3,64 MSEK).

### Avskrivningar

De första nio månadernas resultat har belastats med avskrivningar om 1 409 TSEK (962 TSEK). Av dessa avser 940 TSEK (778 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 Q4 2019 (bokslutskommuniké) publiceras den 13 februari 2019.



The Fitting Room

WACAY



# 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	2019-07-01- 2019-09-30 3 mån	2018-07-01- 2018-09-30 3 mån	2019-01-01- 2019-09-30 9 mån	2018-01-01- 2018-09-30 9 mån	2018-01-01- 2018-12-31 12 mån
<b>Rörelsens intäkter</b>					
Nettoomsättning	1 269	1 092	5 071	3 459	6 126
Aktiverat arbete för egen räkning	150	569	588	1 487	1 907
Övriga rörelseintäkter	10	-	13	23	23
	<b>1 429</b>	<b>1 661</b>	<b>5 672</b>	<b>4 969</b>	<b>8 056</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>					
Handelsvaror	23	-34	63	-62	-334
Övriga externa kostnader	-826	-947	-2 462	-3 701	-4 947
Personalkostnader	-1 862	-1 478	-6 184	-5 124	-7 175
Avskrivningar	-504	-347	-1 409	-962	-1 351
Övriga rörelsekostnader	-12	-10	-22	-14	-24
	<b>-3 181</b>	<b>-2 816</b>	<b>-10 014</b>	<b>-9 863</b>	<b>-13 831</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-1 752</b>	<b>-1 155</b>	<b>-4 342</b>	<b>-4 894</b>	<b>-5 775</b>
Ränteintäkter	1	-	-	-	-
Räntekostnader	-29	-33	-93	-100	-132
	<b>-28</b>	<b>-33</b>	<b>-93</b>	<b>-100</b>	<b>-132</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-1 780</b>	<b>-1 188</b>	<b>-4 435</b>	<b>-4 994</b>	<b>-5 907</b>
<b>Bokslutsdispositioner</b>					
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-1 780</b>	<b>-1 188</b>	<b>-4 435</b>	<b>-4 994</b>	<b>-5 907</b>
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	-
<b>Periodens Resultat</b>	<b>-1 780</b>	<b>-1 188</b>	<b>-4 435</b>	<b>-4 994</b>	<b>-5 907</b>

# BALANSRÄKNING - TILLGÅNGAR

Alla belopp i tusentals kronor

9/30/2019

9/30/2018

12/31/2018

## Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Övriga immateriella anläggningstillgångar

**Summa immateriella anläggningstillgångar**

5 013

3 638

3 871

**5 013**

**3 638**

**3 871**

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier, verktyg och installationer

**Summa materiella anläggningstillgångar**

735

536

703

**735**

**536**

**703**

**Summa anläggningstillgångar**

**5 748**

**4 174**

**4 574**

## Omsättningstillgångar

Varulager m.m.

Färdiga varor och handelsvaror

**Summa varulager m.m.**

325

150

298

**325**

**150**

**298**

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar

Aktuell skattefordran

Övriga fordringar

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

**Summa kortfristiga fordringar**

1 439

1 025

1 756

-

-

-

-

-

-

675

218

309

**2 114**

**1 243**

**2 065**

**Kassa och bank**

**1 607**

**5 742**

**3 585**

**Summa omsättningstillgångar**

**4 047**

**7 135**

**5 948**

**SUMMA TILLGÅNGAR**

**9 795**

**11 309**

**10 522**



# BALANSRÄKNING - SKULDER

Alla belopp i tusentals kronor

9/30/2019

9/30/2018

12/31/2018

## EGET KAPITAL OCH SKULDER

### Eget kapital

#### Bundet eget kapital

Aktiekapital

723

723

723

Fond för utvecklingsutgifter

4 693

2 666

3 283

**Summa bundet eget kapital**

**5 416**

**3 389**

**4 006**

#### Fritt eget kapital

Överkursfond

22 566

22 566

22 566

Balanserat resultat

-21 866

-13 933

-14 549

Årets resultat

-4 435

-4 994

-5 907

**Summa fritt eget kapital**

**-3 735**

**3 640**

**2 110**

**Summa eget kapital**

**1 681**

**7 029**

**6 116**

### Långfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut

Övriga långfristiga skulder

1 533

2 500

1 983

**Summa långfristiga skulder**

**1 533**

**2 500**

**1 983**

### Kortfristiga skulder

Checkräkningskredit

Leverantörsskulder

610

304

486

Skatteskulder

27

-

3

Övriga skulder

837

533

1 034

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

5 107

944

900

**Summa kortfristiga skulder**

**6 581**

**1 780**

**2 423**

**SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER**

**9 795**

**11 309**

**10 522**



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