



PERIODEN 1 JANUARI – 31 MARS 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 1176 (3084) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 852 (49) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till 337 (-545) tkr
- Resultat per aktie uppgick till 0,04 (-0,07) kr

Antal aktier per 2021-03-31 uppgick till 7 954 100 (7 231 000)

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER PERIODEN 1 JANUARI – 31 MARS 2021

- Tecknat avtal med Vero Modas marknadsavdelning som avser Digital Venue till ett värde av 270 TSEK för anpassningar och 60 TSEK/år.
- Rekrytering av försäljningschef
- Touchtech Showroom tilläggsbeställning från Vero Moda/Bestseller med ett uppskattat ordervärde om ca 300 – 500 TSEK per månad till och med september.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R EFTER PERIODENS SLUT

- Erhållet omställningsstöd på 1 151 TSEK.
- Valberedningen föreslår ny styrelse för Touchtech.
- Styrelsen i Touchtech har, med stöd av bemyndigandet från årsstämman den 15 maj 2020, beslutat om en riktad nyemission av aktier vilket kommer att tillföra Touchtech ca 6 MSEK efter emissionskostnader.





LIVE Q&A

Touchtech bjuder in till web-konferens den 30 april 2021 kl 12:30-13:00 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>

VD HAR ORDET

Nettoomsättningen uppgick under det första kvartalet till 1 176 TSEK, vilket är en minskning med 1 908 TSEK jämfört med motsvarande period förra året. Minskningen beror på att nya Covid-restriktioner ledde till att tilläggsbeställningen från Bestseller för vidareutveckling av Touchtech Showroom försköts mot slutet av kvartalet. Under motsvarande period 2020 stod utvecklingsintäkterna av Touchtech Showroom för 1,9 MSEK.

Under perioden redovisar vi ett positivt rörelseresultat om 337 TSEK, tack vare en lägre kostnadsmassa och omställningsstöd på 1 151 TSEK.

Värt att lyfta fram är det mycket positiva mottagande av Touchtech Showroom från Vero Modas B2B-säljare i Tyskland, vilka var först ut med att använda lösningen. Därefter har ett flertal Vero Moda-säljare på nya marknader börjat använda lösningen med fortsatt mycket bra utfall. Bestsellers fortsatta investering i lösningen, för att kunna användas av de övriga 10+ globala varumärkena inom koncernen, bekräftar potentialen för lösningen och behovet på marknaden.

Efter att ha fått bra omdömen från våra kunder på Digital Venue-plattformen, har vi lanserat en ny version med eftertraktade funktioner. Dessutom kan kunderna nu själva administrera allt innehåll och inställningar, vilket möjliggör för oss att skala upp plattform. Tillsammans med Vero Modas marknadsavdelning vidareutvecklas nu denna plattform för att kunna möjliggöra utskick av digitala kataloger till deras wholesale-kunder globalt.

Under det första kvartalet lanserades Touchtech Vendo i Selecteds alla danska butiker. Det har fortsatt varit tufft för många av våra kunder som driver fysiska butiker, framförallt

ute i Europa där nedstängningar under kvartalet påverkat både möjligheten till utrullningar och förlängda beslutsprocesser. Däremot får vi indikationer på att situationen successivt förbättras och är glada över att Jack & Jones snart får 150 nya touchskärmar att rulla ut med Touchtech Vendo.

Valberedningen har inför kommande bolagsstämma föreslagit en ny styrelse med omfattande internationell retail-bakgrund. En senior försäljningschef har rekryterats. Produktportföljen innehåller ett antal innovativa lösningar anpassade för en bransch som genomgår en stor digital omställning. Med ett tillskott på ytterligare 6 MSEK genom en riktad emission har vi en finansiellt stark position för att lägga grunden till internationell tillväxt framöver.

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 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 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:

Nettoomsättningen uppgick under första kvartalet till 1 176 TSEK, vilket är en minskning med 1 908 TSEK jämfört med motsvarande period förra året. Minskningen är framförallt en konsekvens av Covid-19.

Bolaget har ansökt om omställningsstöd för perioderna nov-dec 2020 (697 TSEK) och jan-feb 2021 (454 TSEK) samt avser att söka omställningsstöd även för mars 2021 (ca 300 TSEK). De första två perioderna har godkänts av Skatteverket och utbetalats i april och periodiserats till det första kvartalet 2021 i enlighet med BFNAR 2020:1. Dessa är bokförda som övriga rörelseintäkter.

Under samma period har rörelsens kostnader minskat med 1 048 TSEK. Den största minskningen är personalkostnader med ca 575 TSEK, vilket beror på att antalet anställda minskats. Övriga externa kostnader har minskat med 467 TSEK, vilket beror på minskade resekostnader och reklam/mässor p.g.a. Covid-19, minskade frakter/underentreprenörer eftersom bolaget inte hanterar hårdvara på samma sätt som innan, minskad datakommunikation direkt hänförliga till driften av produkter. I första kvartalet 2020 skrevs 42 TSEK ner i kundförluster vilket inte har behövts 2021. Även inköp av förbrukningsinventarier och förbrukningsmaterial har gått ned samt kostnader för övriga inköpta tjänster har minskats.

LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Touchtechs banktillgodohavanden uppgick den 31 mars till 3,9 MSEK (6,0 MSEK per 31 mars 2020). Utöver detta finns det en outnyttjad checkräkningskredit på 1 MSEK att tillgå. Touchtech har räntebärande skulder om 2,4 MSEK (1,8 MSEK per 31 mars 2020).

AKTIVERING AV FOU

Touchtech har under perioden januari – mars 2021 balanserat totalt 1 493 TSEK avseende löne- och konsultkostnader för

utvecklingsarbete avseende Touchtech Showroom och Digital Venue. Lönekostnader som aktiverats uppgår till 934 TSEK och inköpta konsultkostnader till 559 TSEK. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per 31 mars 2021 till 8,0 MSEK (5,9 MSEK).

AVSKRIVNINGAR

De första tre månadernas resultat har belastats med avskrivningar om 473 TSEK (555 TSEK). Av dessa avser 438 TSEK (405 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) 7 954 100 stycken utestående aktier.

NÄSTA RAPPORTERINGSTILLFÄLLE

Delårsrapport Q2 2021 publiceras den 20 augusti 2021.



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 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 grönnare. 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	2021-01-01 -2021-03-31 3 MÅN	2020-01-01 -2020-03-31 3 MÅN	2020-01-01 -2020-12-31 12 MÅN
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	1 176	3 084	11 860
Aktiverat arbete för egen räkning	933	172	726
Övriga rörelseintäkter	1 151	167	13
	3 260	3 423	12 599
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror	2	63	-46
Övriga externa kostnader	-763	-1 230	-3 701
Personalkostnader	-1 632	-2 207	-8 637
Avskrivningar	-473	-555	-1 941
Övriga rörelsekostnader	-15	-	-55
	-2 881	-3 929	-14 380
Rörelseresultat	379	-506	-1 781
Ränteintäkter	-	-	3
Räntekostnader	-42	-39	-124
	-42	-39	-121
Resultat efter finansiella poster	337	-545	-1 902
Bokslutsdispositioner			
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-
	-	-	-
Resultat före skatt	337	-545	-1 902
Skatt på årets resultat	-	-	-
Periodens Resultat	337	-545	-1 902

BALANSRÄKNING - TILLGÅNGAR

ALLA BELOPP I TUSENTALS KRONOR	2021-03-31	2020-03-31	2020-12-31
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Övriga immateriella anläggningstillgångar	8 049	5 855	6 998
Summa immateriella anläggningstillgångar	8 049	5 855	6 998
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier, verktyg och installationer	166	726	201
Summa materiella anläggningstillgångar	166	726	201
Summa anläggningstillgångar	8 215	6 581	7 199
Omsättningstillgångar			
<i>Varulager m.m.</i>			
Färdiga varor och handelsvaror	72	368	70
Summa varulager m.m.	72	368	70
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	615	2 087	970
Aktuell skattefordran	9	-	-
Övriga fordringar	-	251	103
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 415	215	278
Summa kortfristiga fordringar	2 039	2 553	1 351
Kassa och bank	3 882	6 001	5 726
Summa omsättningstillgångar	5 993	8 922	7 147
SUMMA TILLGÅNGAR	14 208	15 503	14 346

BALANSRÄKNING - SKULDER

ALLA BELOPP I TUSENTALS KRONOR

2021-03-31

2020-03-31

2020-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Bundet eget kapital

Aktiekapital

795

795

795

Fond för utvecklingsutgifter

8 034

5 658

6 994

Summa bundet eget kapital

8 829

6 453

7 789

Fritt eget kapital

Överkursfond

30 229

30 810

30 229

Balanserat resultat

-28 988

-25 315

-26 070

Årets resultat

337

-545

-1 878

Summa fritt eget kapital

1 578

4 950

2 281

Summa eget kapital

10 407

11 403

10 070

Långfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut

Övriga långfristiga skulder

1 308

1 234

1 583

Summa långfristiga skulder

1 308

1 234

1 583

Kortfristiga skulder

Checkräkningskredit

-

-

-

Leverantörsskulder

270

424

631

Saktteskulder

-

47

36

Övriga skulder

1 243

779

1 349

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

980

1 616

677

Summa kortfristiga skulder

2 493

2 866

2 693

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER

14 208

15 503

14 346



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