



# touchtech

Inbjudan till teckning av aktier inför notering på AktieTorget



**NOTERINGSMEMORANDUM**  
HÖSTEN 2017

# Innehållsförteckning

## 01 Inledning

- [03](#) Touchtech i korthet
- [04](#) AktieTorget
- [05](#) Undantag från prospektskyldighet
- [05](#) Styrelsens försäkran
- [06](#) Villkor och anvisningar
- [08](#) Välkommen som aktieägare i Touchtech AB
- [09](#) Bakgrund till nyemissionen och framtida kapitalbehov
- [10](#) Touchtech AB

## 02 Marknad och trender

- [11](#) Marknad och trender

## 03 Bolagets verksamhet

- [15](#) Bolagets verksamhet

## 04 Vendo

- [16](#) Vendo

## 05 Lima

- [28](#) Lima

## 06 Bolagets historik

- [30](#) Bolagets historik

## 07 Organisation

- [32](#) Styrelse och VD
- [33](#) Revisor
- [34](#) Organisation

## 08 Bolagets finanser och övrigt

- [35](#) Utvald finansiell information
- [42](#) Kommentarer till den finansiella informationen
- [44](#) Aktiekapitalets utveckling och aktieägare
- [45](#) Information om de aktier som erbjuds
- [47](#) Riskfaktorer
- [48](#) Bolagsordning för Touchtech AB
- [49](#) Skatteaspekter i Sverige
- [50](#) Kompletta förteckning av styrelsens och VD:s samtliga uppdrag under de senaste fem åren enligt Bolagsverket



**Touchtech grundades 2008 och är ett innovativt svenskt bolag som tillhandahåller helhetslösningar till detaljhandeln för att digitalisera butiksupplevelsen och öka försäljningen i butik.**

Bolaget utvecklar och säljer två produkter, Touchtech Lima och Touchtech Vendo, som båda består av interaktiv mjukvara som installeras på större touchskärmar och används i fysiska miljöer som exempelvis butiker, showrooms och mässor. 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.

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 Lima

säljs som en engångslicens via ett globalt nätverk av återförsäljare, med möjlighet att välja till olika supportavtal. Bolaget har sålt Lima-licenser till bland annat Volvo Cars, Mercedes, Ford och Hyundai.

Touchtech Vendo lanserades 2015 och används främst för att presentera produktinformation såsom kläder, skor, inredningsartiklar och elektronik och möjliggör försäljning av varor som den fysiska butiken inte har i lager. Bolaget lägger idag stort fokus på att utveckla affärer med Touchtech Vendo och ser en stor framtida potential för produkten. Touchtech Vendo säljs som en abonnemangstjänst (Software as a Service) vilket ger återkommande licensintäkter. Bolaget erbjuder även ett flertal tjänster kopplade till Touchtech Vendo som bland annat berör integration, anpassningar, konfiguration, utbildningar och support. Bolaget har idag kunder till Touchtech Vendo såsom Eton, MQ, Cervera, Elkjøp och Apoteket.

Touchtech är en tidig aktör på en ny marknad med nya produkter och har idag ett försprång gentemot konkurrenter. Bolaget

vill öka takten och intensivifiera marknadsbearbetningen av Touchtech Vendo samt utöka produkten med funktionalitet som tillgodoser behovet hos fler branscher.

Bolaget genomför nu en publik spridningsemission på 10 MSEK inför planerad notering på AktieTorget. Emissionen är till viss del säkerställd på förhand genom teckningsförbindelser uppgående till 5,2 MSEK.



### **Spridning av memorandumet**

Aktien är inte föremål för handel eller ansökan därom i något annat land än Sverige. Inbjudan enligt detta memorandum vänder sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registreringsåtgärder eller andra åtgärder än de som följer svensk rätt. Memorandumet får inte distribueras i Australien, Japan, Kanada, Nya Zeeland, USA eller något annat land där distributionen eller denna inbjudan kräver ytterligare åtgärder enligt föregående mening eller strider mot regler i sådant land. För memorandumet gäller svensk rätt. Tvist med anledning av innehållet i detta memorandum eller därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol exklusivt.

### **Definitioner**

I detta memorandum gäller följande definitioner om inget annat anges: med "Bolaget", eller "Touchtech" avses Touchtech AB med organisationsnummer 556749-5006. Med "AktieTorget" avses ATS Finans AB med organisationsnummer 556736-8195 med bifirma AktieTorget. Med "Aktieinvest" avses Aktieinvest FK AB med organisationsnummer 556072-2596. Med "InWest" avses InWest Corporate Finance AB med organisationsnummer 556978-2492. Med "Euroclear" avses Euroclear Sweden AB med organisationsnummer 556112-8074.

### **AktieTorget**

AktieTorget är en bifirma till ATS Finans AB, ett värdepappersbolag under Finansinspektionens tillsyn. AktieTorget driver en sk MTF-plattform. Bolag som är noterade på AktieTorget har förbundit sig att följa AktieTorgets noteringsavtal som syftar till att säkerställa att aktieägare och övriga aktörer på marknaden får korrekt, omedelbar och samtidig information om alla omständigheter som kan påverka Bolagets aktiekurs.

AktieTorget tillhandahåller ett effektivt handelssystem som är tillgängligt för de banker och fondkommissionärer som är anslutna till Nasdaq Stockholm AB. Det innebär att den som vill köpa eller sälja aktier som är noterade på AktieTorget kan använda sin vanliga bank eller fondkommissionär.

Noteringsavtalet och aktiekurser återfinns på AktieTorgets hemsida ([www.aktietorget.se](http://www.aktietorget.se)).



### Undantag från prospektskyldighet

Detta memorandum har inte granskats av Finansinspektionen. Memorandum avseende nyemission är undantaget från prospektskyldighet enligt lagen om handel med finansiella instrument. Enligt 2 kap 4§ i lagen om handel med finansiella instrument behöver ett prospekt inte upprättas om "det belopp som sammanlagt inom EES ska betalas av investerarna under en tid av tolv månader motsvarar högst 2,5 miljoner euro". Bolagets erbjudande omfattas inte av lagstiftarens prospektkrav och har därför inte granskats och godkänts av Finansinspektionen. Memorandumet har dock granskats och godkänts av AktieTorget. Godkännandet innebär inte någon garanti från AktieTorget om att sakuppgifterna i memorandumet är korrekta eller fullständiga. Härutöver har memorandumet godkänts av AktieTorget under förutsättning att spridningskravet för Bolagets aktier är uppfyllt senast den dag då handeln inleds..

### Uttalanden om framtiden

Uttalanden om framtiden och övriga framtida förhållanden i detta memorandum återspeglar styrelsens nuvarande syn avseende framtida händelser och finansiell utveckling. Framåtriktade uttalanden uttrycker endast de bedömningar och antaganden som

styrelsen gör vid tidpunkten för memorandumet. Dessa uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren uppmärksammas på att dessa, såsom alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet.

### Styrelsens försäkran

Memorandumet har upprättats av styrelsen för Touchtech AB med anledning av förestående spridningsemision och upptagande till handel på AktieTorget. Styrelsen ansvarar för detta dokument och har vidtagit rimliga åtgärder för att säkerställa att den information som lämnas är korrekt, fullständig och att ingenting utelämnats som kan påverka bedömningen av Bolaget. Bolagets revisorer har inte granskat information som lämnas i detta dokument, förutom Bolagets årsredovisningar för 2014 – 2016 samt delårsrapporten per 31 augusti 2017, vilka har införlivats genom hänvisning. Det innebär att dessa handlingar finns att ladda ner från Bolagets hemsida.

Göteborg den 1 oktober 2017

**Touchtech AB**

**Gösta Blomqvist**  
Styrelseordförande

**Bengt Nilsson**  
Styrelseledamot

**Björn Westman**  
Styrelseledamot

**Jörgen Weiss**  
Styrelseledamot



## Villkor och anvisningar

### Emissionsvolym

Emissionen uppgår till maximalt 10 005 000 SEK fördelat på 1 450 000 aktier. Kvotvärdet är 10 öre per aktie. Antalet aktier i Bolaget inför föreliggande spridningsemission uppgår till 5 781 000 stycken.

### Emissionskostnader

Bolagets kostnader för emissionen och noteringen uppskattas till cirka 1,2 MSEK.

### Teckningskurs

Teckningskursen är 6,90 SEK per aktie. Courtage utgår ej. Värderingen av Bolaget är cirka 39,9 MSEK pre-money.

### Teckningsförbindelser

Bolaget har inhämtat teckningsförbindelser från befintliga och nya aktieägare uppgående till cirka 5,2 MSEK, motsvarande cirka 52 procent av emissionen.

### Företrädesrätt

Emissionen genomförs utan företrädesrätt för befintliga aktieägare i syfte att möjliggöra en bred spridning av Bolagets aktie. Rätt att teckna aktier tillkommer befintliga aktieägare, allmänheten och institutionella investerare.

### Teckningstid

Anmälan om teckning kan göras från och med den 16 oktober 2017 till och med den 6 november 2017. Styrelsen förbehåller sig rätten att förlänga teckningstiden, samt tiden för betalning.

### Villkor för genomförande av emissionen

Emissionens genomförande är villkorat av att emissionen tecknas till minst 60 procent motsvarande cirka 6,0 MSEK. Emissionen är därtill villkorad av att Bolaget uppfyller AktieTorgets spridningskrav om minst 300 aktieägare. Erbjudandet är villkorat av att inga

omständigheter uppstår som kan medföra att tidpunkten för att genomföra emissionen av Bolaget bedöms som oläglig. Sådana omständigheter kan t.ex. vara av ekonomisk, finansiell eller politisk art och avse såväl händelser i Sverige som utomlands. Erbjudandet kan sålunda komma att helt eller delvis återkallas. Beslut om att inte fullfölja emissionen kan senast fattas före utskick av avräkningsnotor, vilket förväntas ske under vecka 45, 2017.

### Anmälan

Teckning sker på särskild teckningssedel i minst en post om 1 000 aktier, därefter i valfritt antal aktier. Ofullständiga eller felaktiga teckningssedlar kan komma att lämnas utan avseende. Vid flera inlämnade teckningssedlar gäller den senast lämnade. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälningssedeln tryckta texten. Ifyllt anmälningsedel ska vara Aktieinvest FK AB tillhanda senast kl 17:00 den 6 november 2017.

Anmälan, som är bindande efter ångertiden (anges nedan), ska sändas till:

Aktieinvest FK AB  
Ärende: Touchtech  
Emittentservice  
113 89 STOCKHOLM

Telefon: 08-5065 1795

E-post: [emittentservice@aktieinvest.se](mailto:emittentservice@aktieinvest.se) (inskannad teckningssedel)

Teckning kan även ske elektroniskt med BankID. Gå in på [www.aktieinvest.se/touchtech2017](http://www.aktieinvest.se/touchtech2017) och följ instruktionerna.

Den som anmäler sig för teckning av aktier måste ha ett VP-konto eller en depå hos bank eller annan förvaltare till vilken leverans av aktier kan ske. Personer som saknar VP-konto eller depå måste öppna ett VP-konto eller en depå hos en bank eller

ett värdepappersinstitut innan anmälningsedel inlämnas till Aktieinvest. Observera att detta kan ta viss tid.

Observera att den som har en depå eller konto med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis investeringssparkonto (ISK) eller kapitalförsäkringskonto (KF), måste kontrollera med den bank/förvaltare som för kontot, om, och i så fall hur, förvärv av värdepapper inom ramen för Erbjudandet är möjligt. Anmälan ska i så fall göras i samförstånd med den bank/förvaltare som för kontot.

### Ångertid

De tecknare som skickar sin anmälan direkt till Aktieinvest har rätt att dra tillbaka anmälan om teckning fram till och med kl. 17:00 den 6 november 2017. För de som tecknar via bank, fondkommissionär eller annan förvaltare gäller förvaltarens regler för när anmälan senast får återtas.

### Offentliggörande av emissionens utfall

Bolaget planerar att kommunicera utfallet av emissionen via ett pressmeddelande i mitten av vecka 45, 2017. Pressmeddelandet kommer offentliggöras på Bolagets och AktieTorgets hemsidor.

### Tilldelning

Tilldelningen förväntas fastställas under vecka 45, 2017. Snarast därefter kommer avräkningsnotor skickas ut till de som tilldelats aktier. De som eventuellt inte tilldelas aktier får inget meddelande.

Beslut om tilldelning fattas av styrelsen, där följande principer kommer att gälla:

1. Att full tilldelning ska ske till de parter som lämnat teckningsförbindelser,
2. Att prioritera ägarspridning samt att i den mån det är möjligt tillse att varje tecknare erhåller minst 800 aktier.
3. I det fall det inte går att tillgodose samtliga tecknare en minimipost om 800 aktier, ska istället lottning ske.
4. Att skapa ett investeringsutrymme för eventuella tecknare som, enligt styrelsens bedömning, särskilt kan bidra med strategiska värden till Bolaget, vid överteckning dock maximalt tio procent av det totala emissionsbeloppet. I förekommande fall ska Bolaget även redovisa till AktieTorget vilka så kallade strategiska investerare som erhåller tilldelning.
5. Tilldelningen är inte beroende av när under teckningsperioden som teckningssedeln lämnas

### Betalning

Betalning ska ske i enlighet med instruktioner på avräkningsnota. Avräkningsnotor förväntas skickas ut under vecka 45, 2017 och betalning ska ske senast tre bankdagar därefter. Observera att tecknare själva måste ombesörja betalning, pengar kommer inte att dras automatiskt från anmälda depåer. Aktier som ej betalas i tid kan komma att överlåtas på annan. Ersättning kan krävas av den som ej betalat tecknade aktier.

### Leverans av aktier

Bolaget är anslutet till Euroclear Sweden AB:s kontobaserade värdepapperssystem. När betalning erlagts och registrerats samt aktier levererats, skriver Euroclear ut en VP-avi som visar antalet aktier som registrerats på det VP-konto som angivits på teckningssedeln. För att säkerställa snabb leverans av aktier har Bolagets största ägare lånat ut aktier som används för leverans till tecknare. De aktier som betalats senast på likviddagen enligt avräkningsnotans instruktion, beräknas finnas tillgängliga på respektive VP-konto i början av vecka 47, 2017.

Vid registrering av aktier i depå kan tillgängligheten senareläggas beroende på kommissionärens eller bankens rutiner för registrering.

### Rätt till utdelning

De nya aktierna medför rätt till utdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter det att nyemissionen har registrerats på Bolagsverket och aktierna införts i aktieboken hos Euroclear. Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman. Utbetalningen ombesörjes av Euroclear eller för förvaltarregistrerat innehav i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillfaller den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen var registrerad som aktieägare i den av Euroclear förda aktieboken.

### Tillämplig lagstiftning

Aktierna ges ut under aktiebolagslagen (2005:551) och regleras av svensk rätt.

### Aktieägares rättigheter

Aktieägares rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktie med mera styrs dels av Bolagets bolagsordning som finns tillgänglig via Bolagets hemsida och i detta memorandum, dels även av aktiebolagslagen (2005:551).

### Restriktioner avseende deltagande i Erbjudandet

På grund av restriktioner i värdepapperslagstiftningen i Australien, Hongkong, Kanada, Nya Zeeland, Schweiz, Singapore, Sydafrika, Sydkorea, Japan och USA riktas inte Erbjudandet att teckna aktier till personer eller andra med registrerad adress i något av dessa länder.

### Handel på AktieTorget

Bolaget har godkänts av AktieTorget under förutsättning att emissionen tecknas till minst 60 procent samt att spridningskravet om minst 300 aktieägare uppfylls. Första handelsdag är beräknad till den 22 november 2017.

Aktiens handelsbeteckning kommer att vara TOUCH. ISIN-kod för aktien är SE0010414482.



# Välkommen som aktieägare i Touchtech AB

Touchtech har en vision om att förbättra konsumenters shoppingupplevelse i butik och har redan kommit en bra bit på vägen genom nära samarbeten med kunder som Eton, MQ, Axel Arigato, Cervera, Joy, Odd Molly, JC, Elkjøp, Apoteket och Twilfit.

Med vår produkt, Touchtech Vendo, har vi redan möjliggjort en merförsäljning på upp till mellan 10 till 15 procent av butikens totala månadsförsäljning.<sup>1</sup> Detta är väldigt glädjande för oss då det påvisar en tydlig affärsnytta i vår produkt. En del butiker har haft en månadsförsäljning för Touchtech Vendo uppgående till över 90 000 SEK, vilket är bra med tanke på att endast någon enstaka kvadratmeter av butikens golvyta tas i anspråk.

Med våra skalbara lösningar och affärsmodell har vi under de senaste åren påvisat resultat som ger tydliga fördelar för både oss och våra kunder. Vi har som en tidig aktör på en ny marknad med nya produkter fått ett stort försprång gentemot våra konkurrenter. Vi har därför en möjlighet nu, att med relativt begränsade investeringar, bli en ledande internationell aktör inom digitalisering av detaljhandeln.

Vi vill välkomna dig som vill vara med på vår spännande resa med att skapa nästa generations shoppingupplevelse i butik. En upplevelse som baseras lika mycket på hög teknisk innovation som på ett personligt bemötande i en inspirerande och dynamisk butiksmiljö.

**Deniz Chaban**  
VD, Touchtech AB

<sup>1</sup> <http://www.mynewsdesk.com/se/touchtech/news/succe-foer-omni-channel-hos-eton-194906>



# Bakgrund till nyemissionen och framtida kapitalbehov

## Bakgrund

Touchtech har under de senaste fem åren utvecklat innovativa produkter och tjänster för digitalisering av detaljhandeln. Bolagets målsättning är att skapa nästa generations shoppingsupplevelse i fysiska butiker. Bolagets lösningar har bevisat sig vara skalbara och bidrar idag till ökad affärsnytta i form av ökad försäljning och varumärkesbyggande till kunder såsom Eton, MQ, Cervera, Odd Molly, Elkjøp, Apoteket, Mercedes, Volvo och Ford med flera.

Bolaget är en tidig aktör med nya produkter för en ny marknad och har för närvarande ett försprång gentemot konkurrenterna. Bolagets styrelse bedömer att det finns goda förutsättningar för att Touchtech ska kunna bli en marknadsledande aktör med digitala lösningar för fysiska butiker på den globala detaljhandelsmarknaden.

Bolagets målsättning är att under kommande år intensifiera marknadsbearbetningen genom att anställa fler säljare, stärka sin positionering samt delta på relevanta mässor och evenemang. Bolagets ambition är även att inom kort expandera till fler länder, då framför allt i England där Bolaget redan idag har ett flertal touchskärmar installerade hos Eton och Axel Arigato i centrala London.

Touchtech har idag ett uttalat fokus mot konfektionsbranschen men vill bearbeta fler branschriktningar inom detaljhandeln. Bolaget vill därför förstärka organisationen med fler utvecklare för att skapa branschspecifik funktionalitet och nya tjänster.

Styrelsen för Touchtech gör även bedömningen att en notering av Bolagets aktie kan medföra fördelar såsom ökad trovärdighet och en bättre förmåga att finansiera framtida satsningar (som kan aktualiseras).

## Motiv till emissionen och notering på AktieTorget

Styrelsen i Touchtech fattade den 21 augusti 2017 beslut om att genomföra en publik spridningsemission på cirka 10 MSEK. Beslutet fattades med stöd av det bemyndigande som bolagsstämman lämnade den 19 juni 2017. Bolagets emissionskostnader uppskattas till cirka 1,2 MSEK.

Bolaget avser att använda de medel som inflyter från emissionen enligt följande:

- 25 procent beräknas gå till att förstärka sälj- och marknadsavdelning, deltagande på mässor samt omprofilering av varumärke inklusive hemsida.
- 25 procent beräknas gå till att etablera kunder utomlands (företrädesvis England).
- 30 procent beräknas gå till förstärkning av utvecklingsresurser för att kunna tillgodose kund- och branschspecifika anpassningar samt vidareutveckling av Bolagets produkter.
- Resterande 20 procent uppskattas gå till övrig förstärkning av rörelsekapitalet under en period då Bolaget ännu inte bär sina egna kostnader på kontinuerlig basis.

Vid en situation där emissionen endast tecknas till minimigränsen 60 procent kommer Bolaget att behöva dra ner sin ambition att expandera i England. Det bör dock noteras att Bolaget har

tagit in teckningsförbindelser på motsvarande 52 procent av förestående spridningsemission. Dessa teckningsförbindelser är inte säkerställda genom pantsättning, spärrmedel eller liknande arrangemang.

## Rörelsekapitalförklaring

Utan nyemissionen kan Touchtech ändå fullgöra sina förpliktelser mot leverantörer, men Bolaget får svårare att utvecklas enligt den plan som styrelsen har fastslagit. Det skulle medföra att Bolagets tillväxttakt blir lägre än Bolagets målsättning och att styrelsen i högre utsträckning skulle behöva finna andra finansieringsalternativ. Bolaget hade vid utgången av augusti 2017 en kassa på 4,8 MSEK.

## Framtida kapitalbehov

Nyemissionen förväntas tillföra Bolaget 8,8 MSEK (efter emissionskostnader), vilket enligt Styrelsens bedömning, bör finansiera verksamheten fram till att ett kontinuerligt positivt kassaflöde i verksamheten uppnås. Bolagets bedömning är att detta beräknas ske i slutet av 2018 eller tidigt 2019. Bolaget planerar för närvarande inte för att genomföra ytterligare nyemissioner i framtiden. Det kan dock inte uteslutas att ytterligare kapitalbehov kan uppstå.

# Touchtech AB

Touchtech AB är ett svenskt publikt aktiebolag och bedriver verksamhet under denna associationsform, vilken regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolaget bildades den 27 december 2007 och registrerades hos Bolagsverket den 16 januari 2008 under namnet Startplattan 133544 Aktiebolag med organisationsnummer 556749-5006. Bolaget var då ett så kallat lagerbolag. Bolaget namnändrades till Touchtech AB den 5 mars 2008.

Bolaget ska som föremål för sin verksamhet utveckla, sälja och licensiera mjukvara och relaterade produkter och tjänster samt bedriva därmed förenlig verksamhet.

Bolaget är anslutet till Euroclear, vilket innebär att det är Euroclear Sweden AB som kommer att föra Bolagets aktiebok. Bolagets säte är Göteborg kommun, Västra Götaland län.

Bolaget har inte varit part i några rättsliga förfaranden eller skiljedomsförfaranden (inklusive ännu ej avgjorda ärenden eller sådana som Bolaget är medvetet om kan uppkomma), och som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet.

Memorandum, teckningsanmälan, årsredovisningar och bolagsordning kan hämtas från Bolagets och AktieTorgets hemsidor.

## Touchtech AB

Västra Hamngatan 1  
411 17 GÖTEBORG

Tel: 031-75 73 250  
E-post: [info@touchtech.com](mailto:info@touchtech.com)  
Hemsida: [www.touchtech.com](http://www.touchtech.com)



# Marknad och trender

## Trender

Den svenska detaljhandeln visar en stabil tillväxt och HUIs prognos för den totala detaljhandeln ligger på 2,5 procents tillväxt. För 2018 är tillväxtprognosen uppreviderad till 3,0 procent.<sup>2</sup>

E-handeln växte under första halvåret 2017 med 15 procent och stod för hela sällanköpsvaruhandelns försäljningstillväxt för perioden. Den fysiska butikshandeln står med andra ord still medan e-handeln ökar kraftigt.<sup>3</sup>

En bidragande orsak till den starka tillväxten inom e-handel är att den mobila handeln utvecklas starkt. Svenska konsumenter handlar allt mer via sina mobiltelefoner och har gjort e-handeln mer dynamisk och sker på konsumentens villkor.<sup>4</sup>

Den svenska e-handeln uppgick till cirka 57,9 miljarder SEK år 2016 och förväntas öka till 67,7 miljarder SEK år 2017. De olika delbranscherna uppvisar olika hög tillväxt vilket främst beror på att de är olika mogna.<sup>5</sup>

## E-handels tillväxt för olika delbranscher andra kvartalet 2017<sup>6</sup>

Barnartiklar/leksaker:	24 procent
Bygghandel:	20 procent
Hemelektronik:	17 procent
Inredning/möbler:	16 procent
Kläder/skor:	14 procent
Livsmedel:	14 procent
Sport/fritid:	11 procent
Böcker/media:	6 procent

Värt att notera är att de varor som i störst utsträckning handlas via internet är kläder/skor, skönhet/hälsa, böcker/media och hemelektronik. Trenden är att de konsumenter som redan handlar på internet lägger allt mer av sina inköp på internet. Det är en trend som Sverige delar med andra mogna e-handelsmarknader såsom Storbritannien och Tyskland. Över tid kommer förmodligen andelen konsumenter som gör inköp via internet att öka i takt med att allt fler unga konsumenter kommer in på arbetsmarknaden och därigenom ökar sin konsumtion.<sup>7</sup>

Svenska konsumenter tenderar även att i allt högre grad göra inköp från utlandet. Under andra kvartalet 2017 uppgav 20 procent att de e-handlat från utlandet. Kina växer särskilt starkt, vilket kan förklaras med att populära sajter som Alibaba och Wish gjort e-handel från Kina mer lättillgängligt. Andra populära länder att handla ifrån är Storbritannien, Tyskland och USA. De varor som handlas mest frekvent från utlandet är kläder/skor och hemelektronik.<sup>8</sup>

Det kan konstateras att konsumenter har omfamnat e-handels fördelar såsom tillgänglighet, bekvämlighet och lägre priser, och det har under samma tid inte hänt särskilt mycket i den fysiska butiksmiljön. Utvecklingen av nya butikskoncept och format sker långsamt medan nya digitala koncept lanseras i snabb takt. Konsumenten hämtar idag snarare inspiration från internet än i fysiska butiker.

<sup>2</sup> <http://www.hui.se/nyheter/hogre-tillvaxt-i-detaljhandeln-2018>, hämtad den 27 september 2017.

<sup>3-8</sup> <http://www.postnord.se/foretag/foretagslosningar/e-handel/e-handelsrapporter-och-kundcase/e-barometern>, hämtad den 27 september 2017.

## Konsumentens behov

För en konsument är det i dagens jäktade samhälle många gånger en ansträngning att ta sig tiden att gå till en fysisk butik. Därför gäller det att väl i butik tillgodose konsumentens behov om handlaren ska kunna övertyga konsumenten om att köpa i butiken och sedan återkomma i framtiden. Några viktiga aspekter kring konsumentens förväntningar i butik är:

- Att kunna se, känna, klämma och prova varorna.
- Att de produkter som konsumenten vill köpa finns tillgängliga direkt i butik.
- Att kunna få kvalificerad och personlig service.
- Att få inspiration och miljöombyte.

En handlare med intressanta produkter och som uppfyller konsumentens förväntningar enligt ovan har goda förutsättningar för att lyckas med sin verksamhet. Detta är dock lättare sagt än gjort.

*”Jag tror också på en allt större samverkan mellan den digitala och den fysiska världen där konsumenten idag inte ser till de olika kanalerna utan enbart vill shoppa där det passar dem bäst för tillfället.*

*Lyckas man digitalisera butikerna och involvera butikspersonalen, förbättra kommunikationen, ge mer inspiration och en starkare köppplevelse kan man öka lojaliteten.*

*Potentialen ligger också i att ge ännu mer service i butikerna, med exempelvis möjlighet till uthämtning av varor eller smidig returhantering. Det ger ökad trafik och möjlighet till merförsäljning i de fysiska butikerna.”*

Carin Blom,  
Detaljhandelsanalytiker hos PostNord Sverige  
Ur E-barometern Q2 2017



## Var det bättre förr?

En relevant fråga är om det kanske inte var bättre förr?

Historiskt sett har konsumenterna endast känt till och haft tillgång till varor via sin lokala handlare. Varje handlare var oftast specialiserad och kunnig inom sitt område. Konsumenten blev bemött på ett personligt sätt då handlaren ofta kände till sina kunder och deras behov. Genom att presentera ett mindre, men mer relevant, urval av produkter att diskutera kring blev själva köpbeslutet för konsumenten relativt enkelt. Eftersom handlaren hade en nära förankring till trenderna i det lokala samhället kunde sortimentet begränsas men utan att tappa i relevans vilket lockade konsumenten att komma tillbaka. I en tid utan internet hade därmed handlaren mer inflytande på konsumenten än idag.

För fysiska butiker innebär den vikande försäljningstrenden ett dilemma. När det inte längre finns pengar att tjäna blir det allt svårare att investera i butikerna, och i förlängningen innebär det att handlare i särskilt konkurrensutsatta branscher tvingas lägga ner sina butiker.

Den vikande försäljningen i fysiska butiker är i grunden en fråga om konsumentens upplevda butiksoplevelse, vilket kan sammanfattas enligt följande:

- Trots allt större butiksytor och fler produkter i dagens butiker jämfört med tidigare upplever konsumenten ofta att många produkter saknas. Konsumenten får ofta kännedom om handlarens fulla sortiment via web-shopen och sociala medier, inklusive alla web-exklusiva produkter och rea-varor. I fysiska butik finns oftast bara ett fåtal av varje produkt (till exempel färg/storlek-kombination) vilket medför en hög sannolikhet för att en viss storlek är slut trots en automatiserad påfyllningslogistik.
- Konsumenten upplever ofta att det är svårt att få personlig service då personaltätheten är allt lägre i butiker på grund av kostnadsskäl. Personalen arbetar i hög grad med att ta



betalt i kassan eller med påfyllnad. Dessutom är det allt mer tillfällig personal, med mindre kunskap om produkterna, för att täcka upp för längre öppettider. En sämre kundservice, där konsumenten inte får tillfälle att rådfråga personalen, har en direkt negativ påverkan på konverteringen<sup>9</sup> i butik.

- Med fler och större butikskedjor där beslut tas mer centralt blir produktutbudet i butik mer homogent och förankringen till lokala trender går förlorad. Dessutom blir butikskoncepten mer rigida och svårare att förändra och anpassa på lokal nivå. Det är inte ovanligt att konsumenten under flera månaders tid upplever mer eller mindre samma produktutbud och butiksmiljö hos en handlare, vilket påverkar konsumentens nyfikenhet och vilja att komma tillbaka till butiken negativt. Möjligheten till ständig förändring av till exempel utbud, koncept och grafisk utformning är avsevärt mycket enklare att genomföra digitalt.

### Utmaningar inom fysisk detaljhandel

E-handelns snabba framfart har fått den fysiska detaljhandeln att prioritera digitalisering som en av de absolut mest prioriterade punkterna på dagordningen. Digitalisering innefattar att butikskoncept ska vara integrerad med e-handel, sociala medier samt andra aktiviteter på ett sätt så att konsumenten upplever varumärket och erbjudandet på samma sätt oavsett vilken kanal konsumenten väljer att handla igenom. Inom branschen har under senare år frågor kring digitalisering och integration diskuterats flitigt under begreppet "OmniChannel".

De utmaningar som handlarna har att lösa avseende digitaliseringen av fysiska butiker innefattar:

- Hur kan handlaren få in hela sitt butikssortiment på en begränsad butiksytta? Att utöka butiksytan är oftast mycket kostsamt, i synnerhet i attraktiva lägen, och därför inte ett alternativ.
- Hur ska personal frigöras från butikskassan för att höja servicenivån, göra kundbemötandet mer personligt, och därmed öka konverteringen i butik? Att anställa fler butikssäljare är kostsamt.
- Hur kan handlaren på ett snabbt och flexibelt sätt administrera budskap och kampanjer från central nivå som är mer relevant på lokal nivå? Att uppdatera tryckmaterial med hög frekvens är kostsamt.

För handlare som vill digitalisera sina butiker räcker det inte längre med traditionella hyllor, affischer och kassasystem. Ska butikskoncept anamma digitaliseringen måste e-handeln och teknik införas på ett helt nytt sätt och framförallt implementeras på rätt sätt. Det är här Touchtech kommer in i bilden. Bolaget vill hjälpa handlare att locka tillbaka konsumenterna och öka konverteringen i butik, genom att tillhandahålla tjänster och know-how som är inkommerade i Bolagets egna plattform och som knyter samman skyltning, e-handel och kassa i butik.

<sup>9</sup> Med "konvertering" menas att en besökande kund i butik genomför ett köp i butiken.



# Cervera



HITTADE DU INTE DET DU VILLE HA?  
HÄR FINNS FLER FAVORITER!

- 1 Se hela vårt sortiment i alla kategorier
- 2 Skapa en varukorg med produkterna du vill ha
- 3 Fyll i telefonnummer eller din mailadress
- 4 Avsluta köpet på din telefon nu eller i lugn och ro hemma

BESTÄLL OCH FÅ DINA VAROR LEVERERADE  
HEM ELLER TILL NÄRMSTA CERVERABUTIK



oio

fill  
**köket**

på  
**bordet**

fill  
**rummet** varumärken

# Bolagets verksamhet

---

## Affärsidé

Touchtechs affärsidé är att tillhandahålla helhetslösningar till detaljhandeln för att digitalisera butiksoplevelsen 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. Bland dessa tjänster ingår:

- Inledande förstudier och strategiarbete
- Integration mot handlarens e-handelssystem
- Utbildning av personal i butik
- Försäljning och leasing av hårdvara
- Installationstjänster
- Support och service

# Touchtech Vendo

Touchtech Vendo är idag den produkt som Bolaget satsar mest resurser på. Vendo är en mjukvarulösning som installeras på större touchskärmar och används i fysiska butiker för att presentera handlarens fulla produktsortiment i syfte att driva försäljning.

Touchtech Vendo utvecklades som ett pilotprojekt tillsammans med skjorttillverkaren Eton i Gånghester. Eton ville presentera sin nya kollektion på ett mode-event i Milano 2014 och valde då att använda ett interaktivt bord, Touchtech Lima, för att interaktivt åskådliggöra kollektionen för besökare. Det blev en succé och tanken föddes om att presentera hela Etons produktutbud på ett liknande sätt i Etons fysiska butiker. Touchtech Lima saknade dock funktionalitet för att koppla upp sig mot handlarens e-handels- och affärssystem och det gick inte heller att genomföra beställningar av produkter. I ett nära samarbete med Eton utvecklades därför Touchtech Vendo som lanserades som ett första pilotprojekt i oktober 2015 i Etons Brand Store på Sturegatan i Stockholm.

Två månader efter lanseringen av Touchtech Vendo stod den digitala lösning för cirka tio procent av butikens omsättning och upptog endast en halv kvadratmeter i butiksytta. Idag använder Eton Touchtech Vendo i sina egna Brand Stores, shop-in-shops, franchisebutiker och återförsäljare i Sverige, Danmark, England, USA, Kanada, Tyskland, Österrike, Schweiz och Monaco. Touchtech Vendo finns i snart 50 av Etons butiker och används därutöver även vid event och mässor.

***Två månader efter lanseringen av Touchtech Vendo stod den digitala lösning för cirka tio procent av butikens omsättning och upptog endast en halv kvadratmeter i butiksytta.***

## Funktionalitet

Touchtech Vendo är en nyckelfärdig lösning som enkelt integreras med handlarens befintliga e-handels- och affärssystem. All produktdata, lagersaldon och prisuppgifter synkroniseras automatiskt mot Touchtechs molntjänst utan handpåläggning från handlaren.

Det tar Touchtech mellan två till fyra veckor att genomföra den initiala integrationen till handlarens system. Handlaren kan även välja att själv integrera sina system till Touchtech Vendo genom att använda Touchtechs publika API.<sup>10</sup> Bolaget har idag flera färdiga integrationsmoduler mot några av de mest populära e-handelsplattformarna. När integrationen är genomförd kan

<sup>10</sup> API står för Application Programming Interface och är sätt att hämta och lämna data mellan olika intressenter. Det innebär att en tredje part kan kommunicera med Touchtechs system utan att Touchtech involveras.



handlaren, via Touchtechs web-portal, få tillgång till en översiktsvy som visar till exempel lokalisering, driftstatus, användning och försäljning för respektive touchskärm samt inställningsmenyer. På touchskärmarna körs Touchtech Vendo-appen som presenterar handlarens kompletta produktutbud på ett enkelt, snabbt och elegant sätt. Konsumenten kan filtrera bland handlarens produkter, få detaljerad produktinformation, zooma in högupplösta produktbilder och genomföra köp av produkter. En viktig faktor är att försäljning via Touchtech Vendo märks med en unik identitetskod för varje butik. Det medför att butiken kan tillgodose försäljningen och i vissa fall till och med enskilda butikssäljare.

## Touchtech Vendo som säljverktyg

Bolaget har noterat att de butiker som uppnår högst omsättning via Touchtech Vendo är butiker som framgångsrikt väver in touchskärmen i sin säljprocess. Butikssäljaren tar med





Cervera Ringen  
Stockholm

konsumenten till skärmen för att snabbare identifiera vilka modeller som kan vara intressanta och skulle någon modell vara slut i butikens lager hjälper säljaren konsumenten att lägga en beställning via touchskärmen. Säljaren kan därmed vara mer aktiv på butiksgolvet och service-fokuserad samtidigt som konsumenten slipper stå i kö till kassan.

#### **Intäkts- och affärsmodell**

Intäktmodellen för Touchtech Vendo bygger på en återkommande licensintäkt då mjukvaran licensieras som ett abonnemang. Licensintäkten är vanligtvis en kombination av fast månadsavgift, fast licensavgift per skärm och/eller transaktionsavgift baserat på genererad försäljning via skärmen. Prissättningen anpassas beroende på kundens verksamhet och typ av produkter för att nå en balans och en långsiktig "win-win"-situation för både Touchtech och kunden.

Utöver licensintäkter erbjuder Touchtech även ett flertal tjänster kopplat till Touchtech Vendo och som säkerställer att kunden kan känna sig trygg med att ha Touchtech som partner ända från början och kontinuerligt därefter. Tjänsterna debiteras per timme eller paketeras till en fast avgift. Längre fram i memorandumet beskrivs Touchtechs tilläggstjänster i mer detalj.

En tredje intäktskälla är försäljning och leasing av hårdvara och tillhörande service. Touchtech tillverkar inte hårdvaran själva utan arbetar med välkända och globala aktörer.

Touchtech bearbetar och avslutar affärer direkt mot slutkund alternativt i samarbete med en partner som till exempel ansvarar för uppstarts- och integrationsarbetet. Affärsavtal skrivs alltid direkt mot slutkund och fakturering sker även direkt mot slutkund om denne inte önskar annat.

## Touchtech Vendo – Kunder och målgrupper

Touchtech Vendo har redan idag kunder från flera olika branscher men har i första hand fokus på konfektionsbranschen (kläder och skor). Nedan följer en tabell över de kunder som idag använder Touchtech Vendo.

### *Kunder till Touchtech som använder Touchtech Vendo (september 2017)*

Kund	Bransch	Antal installerade och inplanerade skärmar	Region
ETON	Konfektion	50	Sverige, Danmark, England, USA, Kanada, Tyskland, Österrike, Schweiz & Monaco
Axel Arigato	Konfektion	2	Sverige & England
MQ	Konfektion	22	Sverige
Joy	Konfektion	2	Sverige
Oddmolly	Konfektion	3	Sverige
Twilfit	Konfektion	3	Sverige
JC	Konfektion	1	Sverige
Cervera	Inredning	7	Sverige
Elkjøp	Vitvaror/elektronik	1	Norge
Apoteket	Apoteksvaror	3	Sverige
Stena Line	Dagligvaruhandel	1	Stena Line Jutlandica (fartyg)
<b>Totalt</b>		<b>92</b>	

Av de kunder som listas ovan har bland annat Eton och MQ varit igång längst medan övriga kunder kommit in under 2017.

I befintlig kundbas har Touchtech en potential på mer än 1 000 butiker, i det fall samtliga kunder skulle besluta om att sätta ut minst en touchskärm i var och en av sina butiker. Flera av de större MQ-butikerna har idag två touchskärmar från Touchtech och Bolagets antagande är att fysiska butiker kommer behöva i genomsnitt en touchskärm per cirka 80 kvm.

Bolaget för därutöver även dialoger med flertal potentiella nya kunder.

## Försäljningsprocessen

Touchtech har ett uttalat fokus mot konfektionsbranschen. Genom att vidareutveckla funktionalitet och tjänsteutbud i nära samarbete med Bolagets kunder kan Bolaget erhålla en starkare position gentemot konkurrenter. Touchtech har valt att kategorisera Bolagets kunder i tre kundgrupper enligt nedan.

### Kategorisering av kundmålgrupper till Touchtech Vendo:

Prioritet	Bransch	Antal butiker	Land (HQ)
A	Konfektion	10+	Sverige
B	Konfektion	1-9	Norden
C	Övrigt	-	-

Touchtech Vendo riktar sig i första hand till kunder verksamma inom konfektionsbranschen och som har mer än 10 butiker i Sverige. I andra hand riktar sig produkten mot konfektionskunder i Norden och som har upp till tio butiker. Därefter riktas produkten mot övriga kunder.

De personer/roller som Touchtech bygger relationer med vad gäller Touchtech Vendo är främst VD (främst i mindre företag), Chef för OmniChannel (inte alltid det finns en), marknadschef, e-handelschef, retailchef eller IT-chef. Generellt sett kräver implementationen av Touchtech Vendo godkännande från lednings- och/eller styrelsenivå även för den initiala utvärderingsperioden då det är ett strategiskt beslut som påverkar flera delar av en organisation. Det medför att införsäljningstiden för en ny kund ofta tar mellan fyra till tolv månader men innebär å andra sidan en fördel då ett beslut är välförankrat och långsiktigt.

## Skalbarhet

Touchtechs ambition är att som en första milstolpe öka från tio Touchtech Vendo-kunder till 100 kunder och från 100 anslutna

butiker till 1 000 butiker. Denna målsättning innebär att Bolaget lägger stort fokus på att förbereda organisationen och interna rutiner för att möjliggöra en sådan skalbarhet. En ständigt begränsande faktor bedöms vara bristande personella resurser i organisationen. Bolagets avsikt är att outsourca det initiala uppstarts- och integrationsarbetet till en partner eller kunden själv. För detta ändamål har Bolaget utvecklat ett API (gränssnitt) som kan användas av tredje part. Detta API är ännu inte lanserat officiellt men beta-testat tillsammans med två kunder med mycket gott resultat.

Bolaget har även utvecklat flera färdiga anslutningar till några av de mer populära e-handelsplattformarna. Färdiga anslutningar förkortar uppstartstiden för nya kunder som använder dessa plattformar till så lite som en till två veckor. Nedan listas några av de plattformar som Bolaget har anslutningar för i dagsläget:

- Magento: En av världens största e-handelsplattformar.
- JetShop: En av Sverige största standardiserade plattformar och som används av över 1 000 e-handelskunder.
- Viskan: Ett kraftfullt e-handels- och ordermanagementsystem utvecklad i Borås.
- Centra: En kompetent back-end-plattform med bra stöd för Business-to-Business.
- Enferno: Plattform som är anpassad för kunder med mycket stora mängder av artiklar.
- WooCommerce: En av världens största e-handelsplattformar. Anslutningen utvecklats av Wetail genom att använda Touchtech Vendo's API.



# ETON

*”Den stora fördelen för oss med Touchtech Vendo-plattformen har varit att vi kunnat anpassa t.ex. produktutbudet och utcheckningsflödet på skärmnivå beroende på butikens förutsättningar, utan att behöva göra några större ingrepp på våra befintliga e-handels- och affärssystem.”*

Linus Andrén  
eCommerce Platform Manager hos Eton

## Business Case – Eton

Den svenska skjorttillverkaren Eton, i Gånghester utanför Borås, har sytt skjortor till stilmedvetna män sedan 1928. Eton är en svensk exportsuccé och finns idag representerade i cirka 50 länder.

En utmaning för Eton, liksom för många andra detaljhandlare, var att de endast kunde presentera cirka 15 procent av det totala produktutbudet i sina egna fysiska butiker. Andelen var ännu lägre hos deras återförsäljare.

Eton genomförde omfattande satsningar på en webshop, [www.etonshirts.com](http://www.etonshirts.com), och på produktkampanjer i sociala medier. Dessa satsningar var framgångsrika men resulterade ofta i att kunder, som hittat en skjorta på internet, besviket upptäckte att skjortan inte fanns att köpa i den lokala butiken. Butikspersonalen fick istället hänvisa kunden till att besöka en annan butik i hopp om att kunna köpa skjortan eller att beställa skjortan i webshopen.

Efter en inkörningsperiod på några månader för Touchtech Vendo i respektive butik är den en av de mest intäktsbringande kvadratmeterytorna i butikerna. En butiks återbetalningstid för investering i hårdvara och installationskostnader är mellan två till fem månader för respektive skärm efter inkörningsperioden.

Bolagets intäktmodell för Touchtech Vendo (redogörs för i mer detalj nedan) baseras på en försäljningsprovision och en licensintäkt på mellan 2 000 till 3 000 SEK per månad och skärm efter inkörningsperioden.

En mer omfattande beskrivning av kundcaset Eton finns att tillgå på följande länk: <http://www.touchtech.com/eton>



*“Touchtech avlastar  
vår organisation genom  
att ta ett stort helhetsansvar  
kring utveckling, integration  
och utrullning av nya  
touchskärmar till butiker  
runtom i världen. De har en  
proaktiv support och är snabba  
med att återkoppla på våra frågor.”*

Jens Ljungcrantz,  
IT Operations hos Eton

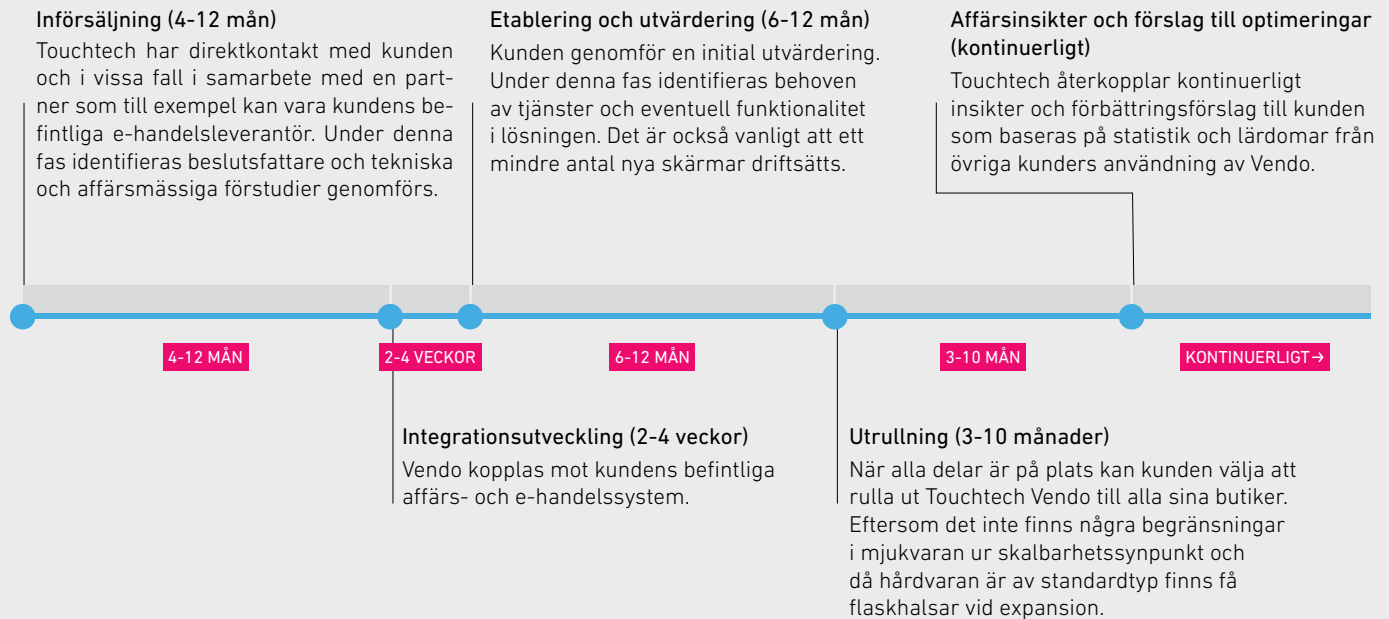


*“Vi på Eton är väldigt nöjda  
med att använda Touchtech  
Vendo på vår Brand Store i  
Stockholm. Den har blivit en  
naturlig del av vår säljprocess  
och ökat vår butiksförsäljning  
på daglig basis.”*

Julia Lund  
fd. butikschef Eton Brand Store

## Kundresan

Touchtechs ambition är att vara en långsiktig partner och leverantör till kunden. Genom att ha inblick i kundens butiksverksamhet kan Touchtech erbjuda relevanta tjänster, ny funktionalitet av Vendo, och i framtiden nya produkter.



## Touchtech Vendo versus webshop

Touchtech möter ofta frågan om det inte bara är att använda sin befintliga webshop på till exempel en iPad eller touchskärm för att få in e-handelssortimentet i den fysiska butiken? Detta är såklart en berättigad fråga och något som många handlare åtminstone prövar i avsikt att av andra lösningar eller ekonomiska medel.

En handlare som väljer att använda sin hemsida på touchskärm i fysisk butik noterar oftast att hemsidan först behöver utökas med följande funktionalitet:

- Genererad försäljning behöver kunna spåras till respektive butik,
- Varukorgen och cookies behöver nollställas automatiskt efter varje genomfört köp så att nästa kund inte handlar på föregående kunds konto,
- Tillgång till externa websidor behöver spärras,
- Skärmen behöver kunna återställas till startsidan automatiskt efter en viss tids inaktivitet,
- Urvalet på hemsidan behöver kunna anpassas till en viss typ av butik,
- Innehållet på hemsidan behöver ny anpassad layout för att synas bättre på en större touchskärm i porträttläge.

För att åtgärda ovan nämnda punkter behöver handlaren oftast anlita en e-handelskonsult som kostar uppskattningsvis cirka 1 000 SEK per timme. Då många av en ordinarie hemsidas funktioner påverkar shoppingsupplevelsen negativt behöver en kopia på webshops skapas. Därmed har handlaren plötsligt två separata webshops som båda kostar lika mycket att underhålla. Därutöver är det vanligt att handlarens e-handelschef erhåller en mängd supportsamtal från butikspersonal eftersom de sistnämnda inte kan utröna ifall uppkomna problem är hänförliga till hårdvaran, operativsystemet eller till webshopen.

Om handlaren ändå skulle välja det kortsiktigt billigaste alternativet att ställa ut en iPad med en ordinarie hemsida ut i butik uppkommer några av följande problem:

- Batteriet tar slut,
- iPaden utsätts för en stöldrisk,
- Personalen hittar inte var den senast lagts,
- Hårdvaran omfattas endast av ett års garanti,
- Den är svår att få in i IT-policyn för administration,
- Skärmen är väldigt liten vilken kan uppfattas som något obekvämt att stå nära tillsammans med kund,
- Brister i övervakning (Är iPaden trasig eller bara i viloläge? När var den senast igång?)

Då Touchtech har en licenskostnad som motsvarar cirka två timmars konsulttid per månad inser handlaren snart att det aldrig blir lönsamt att försöka genomföra digitaliseringen i butik själv. Dessutom bidrar Touchtech med en stor dos know-how kring detaljer som handlaren inte hade en aning om, men som Touchtech erbjuder som en del av tjänsten.

## Samarbetspartner

För att Touchtech ska kunna skala upp försäljningen av Touchtech Vendo på global basis behöver Bolaget samarbeta med ett flertal olika samarbetspartner:

1. **Servicepartner** som tillhandahåller hantering och installation av hårdvara samt vid behov "på-platsen-service" i begränsade lokala geografiska områden. Vissa servicepartner erbjuder även telefonsupport gentemot slutkund, vilket kan vara att föredra i tidszoner eller språk/kulturer som Touchtech inte kan täcka upp på egen hand. I Norden samarbetar Touchtech med Visma Esscom.

2. **Integrationspartner** som tillhandahåller utvecklingstjänster för att sammankoppla handlarens e-handels- och affärssystem med Touchtech Vendo. Integrationspartner är avgörande för att Bolaget ska kunna ansluta många kunder till Touchtechs system samtidigt. En integrationspartner kan i många fall även vara e-handelsleverantör till handlaren eller en leverantör av så kallade "digital signage"-tjänster.
3. **Plattformspartner** som tillhandahåller standardiserade system för e-handel, butikskassor, betal lösningar och/eller affärssystem. Dessa system tillämpar standardiserade API:er som tillåter tredje part att få tillgång till information i systemen. Detta möjliggör för Touchtech att skapa färdiga anslutningar så att partnerns kunder snabbare och mer kostnadseffektivt kan komma igång med Touchtech Vendo. Bolagets erfarenhet är att dessa partners gärna pratar gott om Touchtech Vendo då den förädlar funktionaliteten och informationen som redan finns lagrad i deras system.
4. **Teknikpartner** som tillhandahåller den tekniska lösningen i form av touchskärmar, PC, stativ med mera. Dessa partner demonstrerar gärna Touchtech Vendo på mässor, kundmöten och andra event eftersom det påvisar ett konkret användningsområde och bidrar till ökad försäljning av deras hårdvara. För Touchtech innebär användandet av teknikpartner att Bolaget inte behöver lagerföra hårdvara i nämnvärd utsträckning.

Det bör noteras att vissa samarbetspartner kan förekomma i flera av ovanstående kategorier samt att de i vissa fall är underleverantörer till Touchtech. Det finns i dagsläget ingen avsikt att sälja Touchtech Vendo via partner eller tillämpa ersättningar i form av kick-backs. Partnerskap ska istället baseras på att varje parts intäkter baseras på det värde som partnern levererar till handlaren.

Övriga potentiella samarbetspartner är konsulter inom butiksinredning och arkitekter som utvecklar butikskoncept där Touchtech Vendo ingår i koncepten.

### Konkurrenser

Touchtech är en tidig aktör inom den produktkategori som går under benämningen "Endless-Aisle" eller "In-Store OmniChannel". Bolaget har identifierat två typer av konkurrenser:

#### A. Direkta konkurrenser

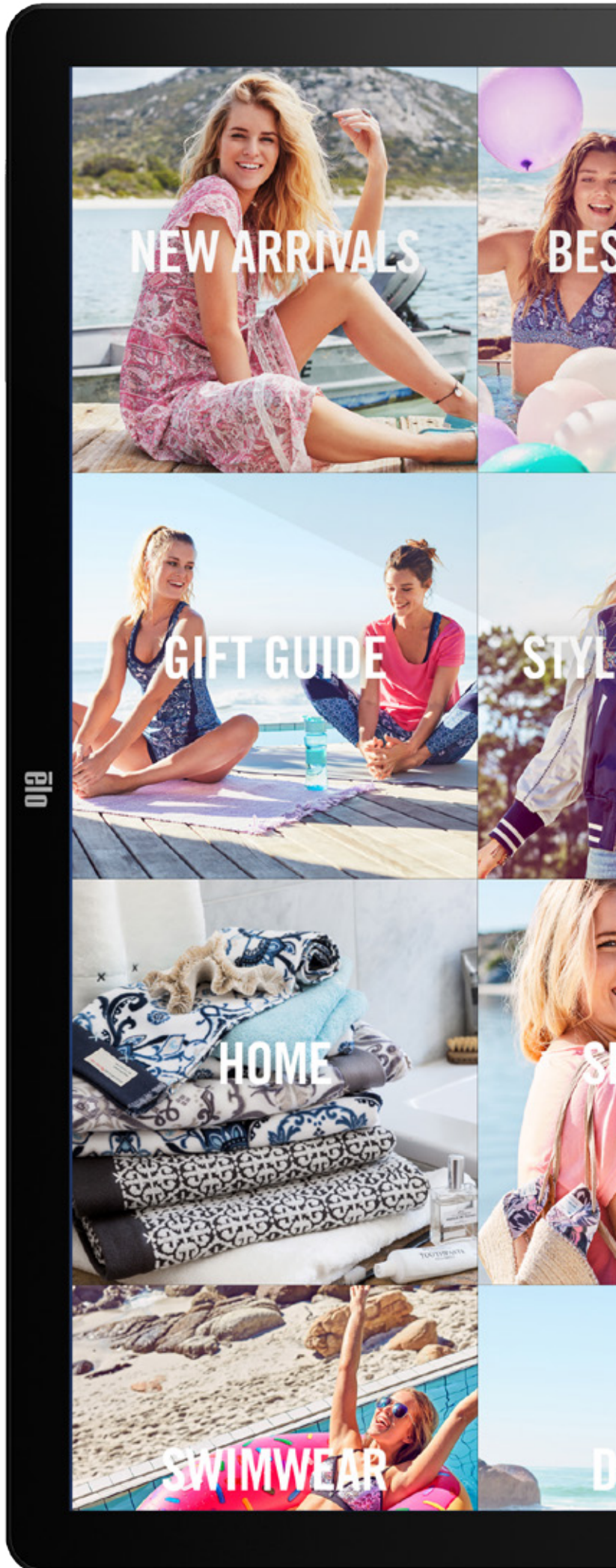
Dessa aktörer designar och utvecklar mjukvara inom Endless-Aisle som kan integreras med valfritt e-handels- och affärssystem och kan i vissa fall även erbjuda relevanta tjänster för att få till en bra implementering av lösningen. I denna kategori finns idag väldigt få aktörer och nedan listas de aktörer som Bolaget känner till i dagsläget:

- a. Virtual Stores ([www.virtualstores.se](http://www.virtualstores.se))
- b. Outform ([www.outform.com](http://www.outform.com))
- c. iQ Metrix ([www.iqmetrix.com](http://www.iqmetrix.com))

#### B. Indirekta konkurrenser

Dessa aktörer är oftast de som ingår i partnerkategorin "Plattformspartner" ovan. Ett exempel kan vara en e-handelsplattform som anpassats för att handlaren ska kunna använda sin webshop mer integrerat i sin fysiska butik. Ett sådant exempel är Demandware ([www.demandware.com/products/point-of-sale](http://www.demandware.com/products/point-of-sale)) som erbjuder en lösning för Endless-Aisle som en del av sin plattform.

Touchtech är dock av åsikten att denna typ av lösningar ofta saknar en hel del väsentlig funktionalitet för att vara långsiktigt gångbart och skalbart för handlare med många butiker eller med en återförsäljarstruktur. Dessa aktörer erbjuder inte



heller tjänster, utbildningar och know-how för att implementera lösningen i butik på motsvarande sätt som Touchtech erbjuder. Aktörerna är även ofta låsta till sina egna plattformar och har därför ett begränsat antal kunder de kan nå. Det innebär att dessa fåtal kunder får dela på utvecklingskostnaderna för lösningen vilket medför att den blir kostsam och/eller att mjukvaran inte utvecklas i tillräckligt snabb takt.

Touchtechs målsättning är att alltid vara den aktör på marknaden med mest innovation och nytänkande kring produktens design och funktion. Touchtech Vendo ska alltid upplevas som premium och bäst i sin kategori. Det bör dock återigen betonas att den största konkurrensfördelen är att kunna erbjuda handlare insikter, know-how och erfarenheter för att digitalisera sin fysiska butik på rätt sätt. Detta är insikter som handlare idag ofta saknar och föredrar därför en partner som kan leverera helhetslösningar.

### Tjänster som erbjuds

Bolaget har ett viktigt affärsområde som benämns "Tjänster" och som innefattar alla intäkter som inte är licensintäkter. Detta innefattar framför allt konsultationstjänster som debiteras per timme och hårdvara som säljs eller leasas. Bland de tjänster som erbjuds ingår följande:

- **Förstudie** där Touchtech genomför en teknisk, design- och affärsmässig studie på handlarens verksamhet i syfte att rekommendera en lämplig plan för implementering av Touchtech Vendo.
- **Integration och uppstart** där Touchtech utvecklar en ny, alternativt konfigurerar om, en befintlig anslutning för att koppla samman handlarens system med Touchtech Vendo.
- **Anpassningar** som till exempel kan bestå i att vissa kunder behöver kund- eller branschspecifik anpassning av funktionaliteten i Touchtech Vendo.
- **Site Survey** vilket innebär att Touchtech besöker den fysiska butiken för att säkerställa att butiken har en infrastruktur som är väl förberedd för installation.
- **Konfiguration och installation** innebärande att Touchtech färdigställer komponenter, installerar operativsystem och Touchtech Vendo-mjukvara samt säkerställer att allt är rätt konfigurerat före installation i butik.
- **Utbildningar** av butikspersonal som sker i samband med igångsättning av Touchtech Vendo i butik. Bolaget tar även fram "lathundar" och videoklipp på tips för hur personalen bäst använder Touchtech Vendo i sin interaktion med konsumenten.
- **Utvärdering och analys** för varje touchskärm med förslag på förbättringsåtgärder.
- **Service Level Agreement ("SLA")** för handlare med behov av till exempel snabbare svarstider på supportärenden.

### Framtida satsningar

Touchtech avser att använda en del av likviden från förestående spridningsemission till att öka utvecklingstakten av Touchtech Vendo och utveckla fler funktioner som efterfrågats av handlare. Några av dessa funktioner bedöms som avgörande för Bolagets kunder för att de ska ta beslut om att rulla ut Touchtech Vendo till alla sina butiker.

Då Touchtech Vendo redan är etablerad på marknaden, och bevisligen adderar mervärden till Bolagets befintliga kunder, kommer en betydande del av emissionslikviden gå till sälj- och marknadsföringsinsatser. Bolaget behöver bearbeta detaljhandeln i betydligt snabbare takt med tanke på att Bolaget ännu inte erfår nämnvärd konkurrens.

Touchtech vill även positionera om sitt varumärke till att ännu bättre reflektera Bolagets strategi och varumärke. En viktig del i framtida





marknadsföring är att ytterligare förtydliga att Touchtech är en helhetsleverantör med mycket know-how och erfarenhet inom framför allt konfektionsbranschen.

Bolaget kommer att delta på ett flertal detaljhandelsmässor det kommande året då dessa bedöms vara bra forum för att marknadsföra Touchtech Vendo. I och med att det är en visuell och interaktiv produkt upplever Bolaget att responsen historiskt sett varit god från mässbesökare.

Touchtech har även som ambition att inom kort bearbeta den engelska marknaden, vilken bedöms som mycket intressant för Touchtech Vendo. Enligt vad Bolaget erfar har den engelska marknaden en hög mognadsgrad vad beträffar konsumentbeteende kring touchskärmar i butik. Det bör noteras att Touchtech redan idag har fem installerade touchskärmar i centrala London (hos Eton och Axel Arigato).

### Operativa målsättningar

Vid ingången av 2016 fanns en Touchtech Vendo-skärm utställd hos kund och ett år senare

hade antalet vuxit till 35 touchskärmar. Bolaget estimerar att det kommer finnas mellan 100 till 150 touchskärmar i drift vid ingången av 2018. Bolagets arbetar för att säkerställa att de flesta av Bolagets befintliga kunder ska fatta beslut om att rulla ut Touchtech Vendo till majoriten av sina butiker. Därtill bearbetar Bolaget nya potentiella kunder för att investera i Touchtech Vendo.

Touchtech siktar på att vid ingången av 2019 nå 1 000 touchskärmar som är i drift i butik eller inplanerade. Bolaget bör vid denna nivå ha uppnått ett positivt kassaflöde på rullande tolv månader.

Ovanstående målsättning ställer betydande krav på Bolagets organisation och därför sker redan nu förstärkningar vad gäller försäljning och utveckling.

En mer långsiktig målsättning är att nå minst 5 000 anslutna butiker år 2020. Naturligtvis är målsättningar som sträcker sig långt fram i tiden behäftade med större osäkerhet.

### Immateriella rättigheter

Bolaget har registrerat varumärket "Touchtech" i EU med registreringsdatum 20 juni 2012 och registreringsnummer 010037844.

Bolaget äger upphovsrätten till produkterna Touchtech Vendo och Touchtech Lima. Bolaget äger även domännamnen "touchtech.com", "touchtech.se" samt "vendo.shop".

# AXEL 軸 ARIGATO

*”Utan Touchtech Vendo hade vi inte haft möjlighet att erbjuda hela vårt sortiment till besökare i våra butiker. Vår försäljning har vissa månader varit över 90 000 SEK per skärm och butik vilket vi inte hade kunnat nå utan deras teknologi som dessutom även adderar en digital känsla.*

*För oss har även flexibiliteten varit passande då vi antingen har kunnat köpa eller leasa hårdvaran.*

Albin Johansson,  
VD och grundare till Axel Arigato

Axel Arigato grundades 2014 och designar och säljer framför allt minimalistiska sneakers. Idag har de försäljning online via [www.axelarigato.com](http://www.axelarigato.com) till över 100 länder och öppnade i oktober 2016 sin första fysiska butik i ett av Londons trendigaste kvarter. Företaget öppnade även en tillfällig pop-up-butik i Kungsträdgården i Stockholm i maj 2017 (som kommer demonteras i början av 2018).

Axel Arigatos butiker har en unik design där betong och metall samspelar med en ljus färgpalett för att återspegla varumärkets minimalistiska design. Axel Arigato ville förstärka butiksupplevelsen med tydliga digitala element och valde att satsa på Touchtech Vendo.

Med Touchtech Vendo har Axel Arigato lyckats skapa ett attraktivt butikskoncept som lever upp till konsumenternas förväntningar på följande sätt:

- Inspirerande butiksmiljö med smart uppställning av skor där kombinationerna av färg och storlek bidrar till att hela utbudet blir tillgängligt för att känna, klämma och prova utan att presentera varje variant. Touchtech Vendo kompletterar när kunden efterfrågar en viss modell med en viss färg.
- Det finns inga kassaapparater utan varje säljare kan ta betalt med en portabel betalterminal. Detta tillgängliggör personalen till att vistas bland kunderna och därmed ökar servicenivån som i sin tur ökar konverteringen.
- Istället för att hålla ett stort lager i butiken har de tack vare Touchtech Vendo möjligheten att skicka skor direkt hem till konsumenten från centrallagret.

I fallet Axel Arigato visar Touchtech återigen att det finns en tydlig affärsnytta kopplad till Touchtech Vendo. Därtill uppvisas produktens skalbarhet. Bolaget levererade endast tillgången till Touchtechs system via ett API, en initial utbildning på två timmar samt stöttning under tiden som Axel Arigatos egna utvecklare utförde integrationen av Touchtech Vendo.

För Touchtech är Axel Arigato ingen avgörande kund i ekonomisk avseende men Bolaget ser affärsfallet som en ”fjäder i hatten” då det påvisar potentialen att nå väldigt många kunder utan att behöva addera betydande resurser.

För en filmad intervju med Axel Arigatos VD Albin Johansson och hans syn på Touchtech Vendo hänvisas till länk: <http://touchtech.com/axelarigato>

*"Det tog oss mindre än två veckor att integrera vårt system mot Touchtech Vendo via deras API:er. Vi har en mindre touchskärm på kontoret som vi kan testa mot när vi gör förändringar innan vi lanserar de skarpt, vilket även uppskattas av anställda och besökare.*

Anton Samuelsson,  
back-end-utvecklare hos Axel Arigato



AXEL ARIGATO pop-up-butik  
Kungsträdgården i Stockholm

# Touchtech Lima

## Beskrivning

Touchtech Lima lanserades i oktober 2012 och har sitt ursprung i ett utvecklingsprojekt för Göteborgs Hamn. Kunden ville kunna presentera Göteborgs hamns kommande satsningar på ett lekfullt sätt med hjälp av ett interaktivt touchbord placerat i receptionen. Touchtech hade vid tidpunkten cirka fem års erfarenhet från liknande projekt för kunder som till exempel The Absolut Company, Electrolux, Carlsberg, Ericsson och Volvo. I samband med projektet för Göteborgs hamn bestämde sig Bolaget för att utveckla en standardiserad mjukvara baserat på erfarenhet från tidigare projekt.

Bolaget utvecklade en app med snygg interaktiv design, enkel att använda och helt standardiserad. Med appens hjälp kunde kunder ladda in sina bilder, filmer och dokument för att på helt egen hand skapa en interaktiv upplevelse för sina besökare.

Sedan 2012 har Touchtech sålt över 2 000 licenser för Touchtech Lima till kunder över hela världen.

## Funktionalitet

Touchtech Lima är en app baserad på Microsoft Windows och installeras som ett vanligt program på en lokal PC som är kopplad till en touchskärm. Nedladdning av appen sker från Touchtechs hemsida och aktiveras med hjälp av en licensnyckel som säljs via ett globalt återförsäljarnätverk.

Användaren av touchskärmen hänvisar appen till en mediakälla vars media automatiskt omvandlas till interaktiva presentationer. Dokument, bilder och filmer omvandlas till rutor i ett menyfält och användaren kan enkelt flytta runt, snurra och förstora dessa rutor efter behov.

## Applikationsområden

Touchtech Lima är ett allsidigt presentationsverktyg och kan användas för många ändamål. Idag används den främst i showrooms, mässor, utställningar och konferensrum.

Touchtech Lima används inom ett flertal olika branscher i detaljhandeln. En mer framträdande bransch är bilbranschen där säljpersonal i bilhallar använder Touchtech Lima för att presentera information om primärt bilmodeller, tillval samt olika tillbehör för besökande kunder. Touchtech har inom denna bransch sålt licenser till kunder såsom Volvo Cars, Mercedes, Volkswagen, Jaguar Land Rover, Ford och Hyundai.

Utöver bilbranschen återfinns Touchtech Lima idag i mycket varierande branscher. Bolaget har bland annat sålt licenser till Ericsson, Electrolux, AT&T, Schwarzkopf, Xerox, Ikea, Verizon, Canon och Bank of America.


## Affärsmodell

Touchtech Lima säljs som en perpetuell licens med ett rekommenderat marknadspris på 11 000 SEK per licens.<sup>11</sup> En licens är knuten till en specifik dator. Med varje licens ingår

## Business Case: Mercedes

1 ett samarbete med bilåterförsäljaren Hedin Bil utvärderades under 2015 Touchtech Lima på anläggningen Mercedes AMG Center i Göteborg. Den feedback som inkom var mycket positiv, från såväl säljare som kunder. Idag använder Mercedes Touchtech Lima i cirka 40 bilhallar i Belgien och i fem bilhallar i Australien.

Med Touchtech Lima blir alla broschyrer tillgängliga digitalt vilket innebär att säljare kan fokusera på att snabbt och inspirerande visa upp bilmodeller och tillval istället för att leta upp och bläddra i tryckta broschyrer. Mercedes bil-konfigurator var bara ett knapptryck bort i Touchtech Lima.

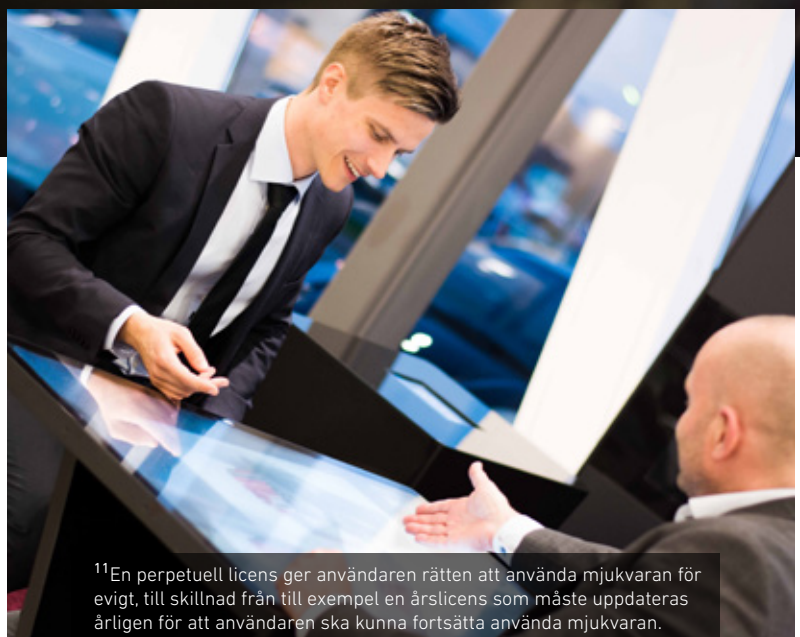


*“Det engagerar kunden lite extra då den kan vara med och rita, bygga, justera och göra aktiva val.”*

*Patrik Johansson, Bilsäljare vid Mercedes AMG Center*

*På följande länk visas en video som åskådliggör hur Touchtech Lima används i en bilhall hos en återförsäljare av Mercedes:*

<http://touchtech.com/lima-showreel>



<sup>11</sup>En perpetuell licens ger användaren rätten att använda mjukvaran för evigt, till skillnad från till exempel en årslicens som måste uppdateras årligen för att användaren ska kunna fortsätta använda mjukvaran.

att SLA-paket på "Silver"-nivå innebärande att kunden har rätt till bland annat emailsupport, uppdateringar och möjlighet att flytta licensen mellan olika datorer upp till tre gånger. En kund kan även uppgradera till SLA-paket på "Guld"-nivå och "Platinum"-nivå innebärande högre servicenivåer. Dessa debiteras som årsavgifter.

Touchtech säljer endast licenser för Touchtech Lima via återförsäljarled bestående av distributörer och återförsäljare. Mellan 20 till 40 procent av marknadspriset tillfaller återförsäljarledet. Touchtech valde dock tidigt att tillämpa denna strategi för att med minsta möjliga egen insats kunna växa globalt i snabb takt.


Eftersom att Touchtech Lima säljs via återförsäljare har Bolaget inte full insyn i vem slutkunden är som använder touchskärmen, om inte återförsäljaren eller slutkunden väljer att registrera licensen hos Touchtech.

Flera av Bolagets återförsäljare erbjuder också möjligheten att hyra en touchskärm eller touchbord med Touchtech Lima förinstallerad i syfte att göra produkten mer kostnadseffektiv att använda vid tillfälliga event som till exempel mässor.

En sammanställning över Bolagets återförsäljare för Touchtech Lima finns på följande länk: <https://www.touchtech.com/buy/>.

#### Konkurrenter

Marknaden för multi-touch presentationsmjukvara har historiskt sett varit uppdelad mellan Touchtech, Nuiteq ([www.nuiteq.com](http://www.nuiteq.com)) och Omnitapps ([www.omnitapps.com](http://www.omnitapps.com)). På senare tid har Nuiteq utvecklats mer mot att bli ett teknikbolag inom utbildningssektorn (EdTech), medan Omnitapps utvecklats mot underhållningslösningar.



*"Kunden får en överblick över alla tillval som finns på plats i bilhallen och ser hur det kommer påverka bilens utseende.*

*Det ger kunden en WOW-upplevelse att se sin framtida bil på en stor skärm."*

*Niklas Wannebring,  
Business Sales hos Mercedes-Benz*

Touchtech erbjuder även konsultationstjänster kopplade till Touchtech Lima i form av till exempel workshops och utbildning. Det bör dock poängteras att Touchtech Lima är en mycket enkel och användarvänlig lösning att komma igång med vilket innebär att återförsäljare brukar kunna tillhandahålla dessa tjänster till slutkunden på egen hand.

#### Samarbetspartner

Det är av stor vikt för Touchtech att hålla goda relationer till samarbetspartner då Touchtech Lima endast säljs via återförsäljare. Goda relationer ökar deras benägenhet att vilja presentera och sälja in Touchtech Lima även fortsättningsvis. Dessa återförsäljare är oftast återförsäljare av touchskärmar och touchbord samt annan audio/video-utrustning men behöver en mjukvara i form av exempelvis Touchtech Lima för att produkten ska bli relevant för kunden att köpa.

Touchtech Lima är den mjukvara som av många uppfattats som mest premium inom kategorin presentationsmjukvara vilket också återspeglas i Bolagets prissättning vilken ligger relativt högt relativt andra aktörer.

#### Operativa målsättningar

Till skillnad från Touchtech Vendo saknar i dagsläget Touchtech Lima möjligheten till central konfiguration och administration. Bolagets målsättning är att föra över Touchtech Lima till samma teknikplattform som Touchtech Vendo och därigenom även finna utvecklingssynergier. Bolaget kommer därför i samband med detta att avsluta den tekniska supporten av den nuvarande versionen av Touchtech Lima per sista juni 2018. Den nya versionens affärsmodell kommer primärt bestå av en återkommande licensintäkt. Bolaget ser även en god potential i att renodla funktionaliteten hos Touchtech Lima för specifika applikationsområden och branscher.

# Bolagets historik



Touchtech har varit verksamt i nära tio års tid och mycket har hänt under denna tid. En konstant har dock varit Bolagets hängivenhet att med hjälp av interaktiv teknologi förbättra förutsättningarna för det sociala samspelet mellan människor i fysiska miljöer.

## Tiden före Touchtech blev Touchtech

Bolagets historia startade med att en 20-årig Deniz Chaban går en bartenderutbildning under sitt andra studieår på institutionen för Datateknik vid Chalmers tekniska högskola. Denna tillfällighet kom att spela en viktig roll för Bolagets framtida existens. Deniz närde vid denna tid drömmar om att på dagtid programmera datorspel och jobba som bartender på kvällarna. När han fick se att ett av valen till kandidatarbeten var att bygga en interaktiv bardisk under arbetsnamnet iBar blev han eld och lågor och övertalade sin studiekamrat Sebastian Hartman att bistå honom med hjälp.

Det beslutades tidigt i projektet att bardisken skulle utgöras av en tryckkänslig skärm, men det behövdes även tas hänsyn till att flera glada chalmester troligen skulle hänga över bardisken samtidigt. Därför behövde skärmen klara av att flera tryckte på den samtidigt. Denna funktion skulle i samband med lanseringen av iPhone ett år senare få benämningen "Multi-Touch". Bardisken hade även förmågan att identifiera olika sorters flaskor och objekt som placerades på bardisken och kunde presentera relaterad information om till exempel en viss ölsort.

Deniz och Sebastian övertalade Datasektionen vid Chalmers att sponsra med pengar för inköp av material till en interaktiv bardisk i sektionens pub. Med en knapp halvtimme tillgodo inför den första årliga pubrundan i januari 2008 stod bardisken klar. Det var en upplevelse utöver det vanliga då ingen någonsin sett något liknande tidigare. Det hade inte heller representanterna från Carlsberg som av en ren händelse kommit förbi puben för att stämma av utbudet av öl.

Inom en månad fick Deniz och Sebastian en första beställning på två portabla touchbord med en "öl-beställar-app" under Carlsbergs namn. Dessa skulle användas på öl- och whiskeymässan i april 2008. Nu var det nödvändigt att starta upp ett bolag för att kunna köpa in material och fakturera kunden. Därmed grundades Touchtech AB.

## De första åren av byråverksamhet

Touchtech var pionjärer inom multi-touch-teknologin under efterföljande fyra år och var tvungna att utveckla en egen touch-sensor-teknik baserad på infrarött ljus. Det fanns knappt några andra alternativ att tillgå på marknaden. Bolagets teknologi blev framröstad som den mest innovativa teknologin på en tekniktävling hos Microsoft i Danmark, vilket resulterade i att Bolaget blev en nära partner till Microsoft. Det i sin tur öppnade dörrarna till att få några av de största varumärkena i världen som kunder.

Kommande fem år, fram till 2012, skulle visa sig vara en väldigt lärorik tid där Bolaget tillsammans med sina kunder utvecklade banbrytande teknik och lärde sig designa presentationsappar för multi-touchskärmar i stora format. Några särskilt intressanta projekt var:

- Interaktiva barbord för Carlsberg där det gick att bläddra bland pubens ölsortiment samtidigt som kunderna kunde spela spel.
- En av världens då största multi-touchväggar med formatet 3x2 meter i ett stycke för The Absolut Company. Väggen användes för att presentera varumärket Absolut och 3 000 drinkrecept.
- Ett multi-touchbord för The Absolut Company i en tax-free-butik på Schiphol's flygplats där kunder kunde ställa en Absolut-flaska på bordet och få information om just den sorten.
- Interaktiva skyltfönster vilka var bland de första av sin sort. Tekniken användes bland annat av Betsson som erbjöd kunder att spela Black Jack och Roulette i skyltfönstret i syfte att locka in dem i butiken.

- En touchvägg för Volvo Cars där besökare kunde konfigurera en bil genom gester med hjälp av Microsoft Kinect-teknologi.
- Ett touchbord på Sjöfartsmuseet i Göteborg där barn kunde skapa egna fantasifiskar på touchbordet för att sedan skicka fiskarna till ett digitalt akvarium.

Under dessa år växte Touchtech organiskt till tolv anställda och genererade ett positivt resultat för varje år. Touchtech var då en innovativ digital byrå med fokus på interaktiva lösningar. Bolaget hade dock större ambitioner och såg en tydlig potential i den interaktiva storskrämsteknologin för flera olika branscher. Dessutom hade flera större aktörer såsom Samsung och Microsoft börjar lansera stora multi-touchskärmar och priset för en 32 tums skärm gick snabbt ner från 120 000 SEK till under 30 000 SEK (idag nere under 10 000 SEK) vilket gjorde det möjligt att utforma attraktiva koncept även för mindre företag.

Med samlad erfarenhet från fem års hårt arbete bestämde sig grundarna att det var dags att ta nästa steg i Bolagets utveckling och utveckla en första standardiserad interaktiv presentationslösning, Touchtech Lima.

### Produktifiering och internationalisering

Göteborgs Hamn önskade sig, i likhet med många andra av Touchtechs kunder, ett interaktivt bord för besökare i ett showroom samt möjligheten att ta med bordet på mässor. Deras kundbehov var således inget nytt men då Touchtech tidigare bedrivit ett flertal liknande projekt togs nu beslut om att ta fram en standardiserad produkt. Resultatet blev en kraftfull app för presentationsändamål med ett integrerat licenssystem. En viktig faktor var att appen skulle vara så enkel att administrera att kunden själv skulle kunna läsa in dokument, bilder och filmer via en Dropbox-mapp.

Produkten fick namnet Touchtech Lima och var en för sin tid innovativ standardiserad lösning för presentationsändamål. Det tog mer än tre år innan konkurrerande lösningar började märkas på marknaden. Touchtech Lima togs emot mycket väl av kunder som främst använde den för att genomföra interaktiva presentationer för besökare på mässor och för att skapa spännande interaktiva upplevelser i sina showrooms. Även återförsäljare av interaktiva skärmar tog emot Touchtech Lima väl och de kunde nå ytterligare applikationsområden utöver de traditionella områdena med framför allt interaktiva whiteboards för klassrum och konferensrum.

Inom loppet av två år hade Touchtech byggt upp ett internationellt återförsäljarnätverk med försäljning



av över tusen licenser i mer än 30 länder. I takt med att Touchtech Lima utvecklades och blev mer rik på funktioner fick Bolaget fler och fler kunder från olika branscher som tillämpade Touchtech Lima för olika ändamål. En bransch som stack ut ur mängden var detaljhandeln.

### Fokus och tillväxt

Över tid stod det allt mer klart att detaljhandeln är en bransch som står inför stora utmaningar med sina fysiska butiker. Till skillnad från e-handeln som under det senaste decenniet fått mycket uppmärksamhet var utveckling och innovation i de fysiska butikerna eftersatt. Touchtech valde därför att, tillsammans med skjørttillverkaren Eton, utveckla en interaktiv produkt med fokus på att förhöja shoppingupplevelsen i fysisk butik och öka försäljningen. Därmed utvecklades Touchtech Vendo.

Idag har Touchtech påvisat en affärsnytta med två produkter, Touchtech Lima och Touchtech Vendo, och framöver mobiliserar och investerar Bolaget i att bygga upp en organisation som kan ta en ledande position inom digitalisering av fysisk detaljhandel.



# Styrelse och VD



**Gösta Blomqvist, f. 1954.**  
**Styrelseordförande**

Civilingenjör från Chalmers tekniska högskola. Gösta har mer än 20 års erfarenhet av ledande befattningar inom olika ICT-bolag.<sup>11</sup> Gösta har varit VD för IFS Sverige, Vehco, Outsmart, Minerva Learning Partner samt Touchtech. Gösta är idag verksam inom eget konsultbolag med uppdrag för flera tillväxtbolag.

Aktieinnehav: 36 000 aktier genom bolaget Gadvis AB, vilket motsvarar 0,6 procent av det totala antalet aktier i Touchtech inför förestående spridningsemission.



**Björn Westman, f. 1976.**  
**Styrelseledamot**

Civilingenjör från Chalmers tekniska högskola med inriktning mot industriell ekonomi. Björn har över 15 års erfarenhet av riskkapitalinvesteringar och affärsutveckling i tidiga teknikbolag. Idag arbetar Björn som Investment Manager på Almi Invest Västsverige AB. Han är genom sitt arbete engagerad som styrelseledamot i ett flertal av Almi Invests portföljbolag.

Aktieinnehav: Inga aktier privat. Björn är anställd som Investment Manager hos Almi Invest, vilka äger 660 000 aktier, vilket motsvarar 11,4 procent av det totala antalet aktier i Touchtech inför förestående spridningsemission.



**Bengt Nilsson, f. 1955.**  
**Styrelseledamot**

Bengt är medgrundare till IFS som såldes till EQT år 2015. Bengt är idag VD för Pagero, och är därutöver verksam i ett flertal styrelser inom företrädesvis lovande mjukvarubolag.

Aktieinnehav: 660 000 aktier genom bolaget Greenfield AB, vilket motsvarar 11,4 procent av det totala antalet aktier i Touchtech inför förestående spridningsemission.



**Jörgen Weiss, f. 1961. Styrelseledamot**

Civilekonom från Örebro universitet. Jörgen har mer än 30 års erfarenhet av olika kommersiella chefsroller i näringslivet. Branschereferensen är främst fokuserad mot konsumentvaror men även inom tjänsteproducerade B2B-företag. Jörgen har bland annat arbetat för ABB, Partena, Nike, Helly Hansen, Peak Performance och PelleP. Jörgen har lång internationell erfarenhet från varumärkespositionering, distribution och egen retail. Han har bland annat varit stationerad utomlands i 15 år för Nike (Holland) och Helly Hansen (Tyskland). Jörgen är idag chef över EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika) för Grundéns.

Aktieinnehav: 15 000 aktier, vilket motsvarar 0,3 procent av det totala antalet aktier i Touchtech inför förestående spridningsemission. Jörgen Weiss anses vara oberoende i förhållande till Bolaget.

<sup>11</sup> ICT – Information & Communication technology





**Deniz Chaban, f. 1985.**  
**VD**

Deniz studerade Software Engineering på Chalmers tekniska högskola mellan 2004 till 2009 och grundade under denna period Touchtech. År 2014 tilldelades han utmärkelsen "Årets unga entreprenör" av entreprenörsorganisationen Founders Alliance.

Aktieinnehav: 1 089 000 aktier, vilket motsvarar 18,8 procent av det totala antalet aktier i Touchtech inför förestående spridningsemission.

Bolagets ordförande och VD kommer inför noteringen genomgå en utbildning med fokus på regelverk och informationsgivning för noterade bolag. Bolagets informationsgivning kommer i första hand hanteras av VD Deniz Chaban och i andra hand av styrelseordförande Gösta Blomqvist.

Styrelseledamöternas övriga bolagsengagemang beskrivs i avsnittet "Komplett förteckning av styrelsens och VD:s samtliga uppdrag de senaste fem åren enligt Bolagsverket" som återfinns längst bak i memorandumet.



Ekonomi



Försäljning



Försäljning



Leverans



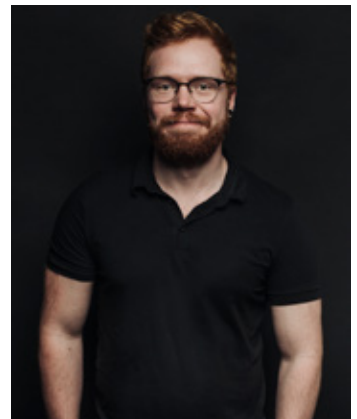
Marknad



Design



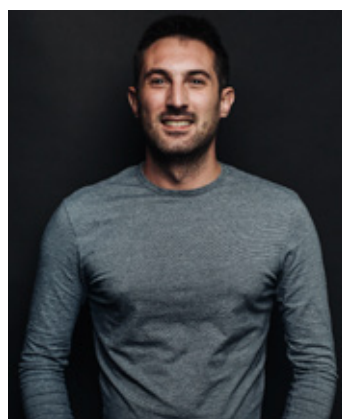
Utveckling



Utveckling



Utveckling



Utveckling

## Revisor

Bolagets revisor är:  
Peter Jelinek, verksam vid BDO Sverige. Jelinek är auktoriserad revisor och medlem i Föreningen Auktoriserad Revisorer, FAR.

Peter Jelinek nås på:  
Telefon: 0435 766 131  
E-post: peter.jelinek@bdo.se

Peter Jelinek registrerades som revisor i Touchtech den 23 december 2008.

# Organisation

## Antal medarbetare

Bolaget har idag nio heltidsanställda som är verksamma inom ledning, försäljning, marknadsföring och utveckling. Därtill avser Bolaget att under kommande året anställa ytterligare en till två personer inom försäljning samt utveckling.

## Styrelsens arbetsformer

Styrelsen väljs på ordinarie årsstämma för ett år i taget. Nuvarande styrelse består av ordförande Gösta Blomqvist, Bengt Nilsson, Björn Westman och Jörgen Weiss. Tidpunkter för varje ledamots inträde i styrelsen framgår av memorandumets avslutande avsnitt. Under kommande verksamhetsår planerar styrelsen att ha cirka sex protokollförda sammanträden.

## Uppförandekoden

Bolaget tillämpar inte Svensk Kod för Bolagsstyrning då Bolagets aktie inte handlas på en s.k. reglerad marknadsplats. Bolaget har därför ingen kommitté för att behandla revisions- och ersättningsfrågor och har inte heller någon valberedning. Dessa frågor handläggs istället av styrelsen.

## Löner och ersättningar

Deniz Chaban är sedan januari 2017 anställd som VD i Touchtech. Han har dessförinnan varit styrelseledamot i Bolaget sedan bolagets grundande 2008. Deniz erhåller en månadslön på 48 TSEK. Därutöver erlagger Bolaget månadsvis en pensionsavsättning motsvarande 4,5 procent av månadslönen. Vid uppsägning gäller en ömsesidig uppsägningstid om sex (6) månader. Anställningsavtalet innehåller sedvanliga sekretessklausuler.

Styrelsens ordförande erhåller ett årligt arvode om två prisbasbelopp vilket för 2017 motsvarar totalt 91,4 TSEK. Övriga styrelseledamöter erhåller ett årligt arvode om ett prisbasbelopp vilket för 2017 motsvarar totalt 45,7 TSEK. Efter avslutat styrelseuppdrag utgår ingen ersättning.

## Transaktioner med närstående

Bolaget hyr kontorslokaler av Pagero AB enligt de villkor som anges nedan. Styrelseledamot Bengt Nilsson är VD och ledamot i Pagero AB. Hyresavtalet bedöms vara reglerat enligt marknadsmässiga villkor.

Utöver de förhållanden som redogörs för inom detta avsnitt förekommer inga andra transaktioner med närstående till Bolaget.

## Viktiga avtal

Bolaget hyr kontorslokaler på adressen Västra Hamngatan 1 i Göteborg. Hyresvärd är Pagero AB. Bolaget erlagger en månadshyra på 20 TSEK för en lokalyta som kan husera 16 personer. Hyrestiden löper från den 1 augusti 2016 till och med den 30 juli 2018, med sex månaders uppsägningstid. Hyreskontraktet reglerar sedvanliga hyresvillkor.

Bolaget har därutöver endast sedvanliga affärsavtal med leverantörer som inte bedöms ha en kritisk påverkan på Bolagets verksamhet på längre sikt.

## Tvister

Bolaget har historiskt sett inte varit inblandat i några rättsliga förfaranden eller skiljedomsförfaranden. Bolaget känner inte heller till några omständigheter som kan föranleda framtida tvister.

## Potentiella intressekonflikter

Ingen av styrelseledamöterna eller ledande befattningshavare har, utöver vad som nämnts inom detta avsnitt, några potentiella intressekonflikter med Bolaget.



# Utvald finansiell information

Den finansiella informationen som återges för åren 2014 till 2016 har reviderats, utan anmärkning, av Bolagets revisor. Delårsrapporten per 31 augusti 2017 har granskats översiktligt av Bolagets revisor.

Kassaflödesanalyser har upprättats i efterhand inför detta memorandum då Bolaget historiskt inte varit skyldigt att upprätta kassaflödesanalyser till följd av lättnadsregler för mindre bolag i redovisningslagstiftningen. Delårsboksluten per augusti 2016 och 2017 är upprättade enligt samma principer som för övriga perioder.

Redovisningen av fond för utvecklingsutgifter tillkom dock från och med räkenskapsåret 2016 till följd av nya redovisningsregler.

Informationen är en del av memorandumet och ska således läsas tillsammans med övrig information i memorandumet. Från och med räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2013 tillämpar Bolaget årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och Koncernredovisning (K3).

## Resultaträkningar

	1/1/2017	1/1/2016	1/1/2016	1/1/2015	1/1/2014
Alla belopp i tusentals kronor	31/8/2017	31/8/2016	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
	8 mån	8 mån	12 mån	12 mån	12 mån
<b>Rörelsens intäkter</b>					
Nettoomsättning	2 974	1 819	3 027	2 934	3 614
Aktiverat arbete för egen räkning	1 157	895	1 395	1 397	139
Övriga rörelseintäkter	74	-	-	-	-
	<b>4 205</b>	<b>2 714</b>	<b>4 422</b>	<b>4 331</b>	<b>3 753</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>					
Handelsvaror	-505	-29	-42	-208	-395
Övriga externa kostnader	-2 314	-835	-2 557	-2 239	-1 490
Personalkostnader	-3 062	-2 887	-3 354	-3 336	-3 342
Avskrivningar	-659	-354	-632	-353	-74
	<b>-6 540</b>	<b>-4 105</b>	<b>-6 586</b>	<b>-6 136</b>	<b>-5 302</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-2 335</b>	<b>-1 391</b>	<b>-2 164</b>	<b>-1 805</b>	<b>-1 549</b>
Ränteintäkter	-	-	1	2	1
Räntekostnader	-74	-19	-37	-2	-3
	<b>-74</b>	<b>-19</b>	<b>-36</b>	<b>-1</b>	<b>-2</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-2 409</b>	<b>-1 410</b>	<b>-2 201</b>	<b>-1 806</b>	<b>-1 551</b>
<b>Bokslutsdispositioner</b>					
Återföring från periodiseringsfond	-	-	-	-	103
	-	-	-	-	<b>103</b>
<b>Periodens resultat</b>	<b>-2 409</b>	<b>-1 410</b>	<b>-2 201</b>	<b>-1 806</b>	<b>-1 448</b>
Resultat per aktie (SEK)	-0,48	-0,34	-0,56	-0,48	-0,39

## Balansräkningar – Tillgångar

Alla belopp i tusentals kronor	31/8/2017	31/8/2016	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
<b>Anläggningstillgångar</b>					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>					
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	2 637	1 834	2 056	1 293	249
<b>Summa immateriella anläggningstillgångar</b>	<b>2 637</b>	<b>1 834</b>	<b>2 056</b>	<b>1 293</b>	<b>249</b>
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
Inventarier, verktyg och installationer	259	-	-	-	-
<b>Summa materiella anläggningstillgångar</b>	<b>259</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>2 896</b>	<b>1 834</b>	<b>2 056</b>	<b>1 293</b>	<b>249</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>					
<i>Varulager m.m.</i>					
Färdiga varor och handelsvaror	-	15	169	30	76
<b>Summa varulager m.m.</b>	<b>-</b>	<b>15</b>	<b>169</b>	<b>30</b>	<b>76</b>
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar	646	471	221	217	216
Övriga fordringar	264	256	307	243	204
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	135	9	25	112	41
<b>Summa kortfristiga fordringar</b>	<b>1 045</b>	<b>736</b>	<b>553</b>	<b>572</b>	<b>462</b>
<b>Kassa och bank</b>	<b>4 787</b>	<b>492</b>	<b>1 302</b>	<b>443</b>	<b>3 191</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>5 832</b>	<b>1 243</b>	<b>2 025</b>	<b>1 044</b>	<b>3 728</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>8 728</b>	<b>3 077</b>	<b>4 081</b>	<b>2 337</b>	<b>3 977</b>

## Balansräkningar – Eget kapital och skulder

Alla belopp i tusentals kronor	31/8/2017	31/8/2016	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>					
<b>Eget kapital</b>					
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital	578	139	139	125	125
Fond för utvecklingsutgifter	1 547	776	1 116	-	-
<b>Summa bundet eget kapital</b>	<b>2 125</b>	<b>915</b>	<b>1 255</b>	<b>125</b>	<b>125</b>
<i>Fritt eget kapital</i>					
Överkursfond	12 706	5 081	5 081	3 975	3 975
Balanserat resultat	-7 033	-3 405	-3 745	-823	625
Årets resultat	-2 409	-1 410	-2 201	-1 806	-1 448
<b>Summa fritt eget kapital</b>	<b>3 264</b>	<b>266</b>	<b>-865</b>	<b>1 346</b>	<b>3 152</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>5 389</b>	<b>1 181</b>	<b>391</b>	<b>1 471</b>	<b>3 277</b>
<b>Långfristiga skulder</b>					
Övriga långfristiga skulder	2 017	800	800	-	-
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>2 017</b>	<b>800</b>	<b>800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Checkräkningskredit	-	-	370	-	-
Leverantörsskulder	431	167	483	-	-
Övriga skulder	256	360	1 576	265	228
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	635	569	461	601	472
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>1 322</b>	<b>1 096</b>	<b>2 890</b>	<b>866</b>	<b>700</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>8 728</b>	<b>3 077</b>	<b>4 081</b>	<b>2 337</b>	<b>3 977</b>

## Förändring av eget kapital

<i>Alla belopp i tusentals kronor</i>	Aktiekapital	Fond för utvecklingsutgifter	Överkursfond	Balanserad förlust	Årets resultat	Summa eget kapital
<i>Förändring under 2014-01-01 - 2014-12-31</i>						
Belopp vid periodens ingång	100			558	67	725
Disposition av fg periods resultat				67	-67	
Nyemission	25		3 975			4 000
Periodens resultat					-1 448	-1 448
<b>Belopp vid periodens utgång</b>	<b>125</b>	<b>-</b>	<b>3 975</b>	<b>625</b>	<b>-1 448</b>	<b>3 277</b>
<i>Förändring under 2015-01-01 - 2015-12-31</i>						
Belopp vid periodens ingång	125	-	3 975	625	-1 448	3 277
Disposition av fg periods resultat				-1 448	1 448	
Periodens resultat					-1 806	-1 806
<b>Belopp vid periodens utgång</b>	<b>125</b>	<b>-</b>	<b>3 975</b>	<b>-823</b>	<b>-1 806</b>	<b>1 471</b>
<i>Förändring under 2016-01-01 - 2016-12-31</i>						
Belopp vid periodens ingång	125		3 975	-823	-1 806	1 471
Disposition av fg periods resultat				-1 806	1 806	
Fond för utvecklingsavgifter		1 395		-1 116		
Avskrivningar "Fond för utvecklingsavgifter"		-279				
Nyemission	14		1 106			1 120
Periodens resultat					-2 201	-2 200
<b>Belopp vid periodens utgång</b>	<b>139</b>	<b>1 116</b>	<b>5 081</b>	<b>-3 745</b>	<b>-2 201</b>	<b>391</b>
<i>Förändring under 2017-01-01 - 2017-08-31</i>						
Belopp vid periodens ingång	139	1 116	5 081	-3 745	-2 201	391
Disposition av fg periods resultat				-2 201	2 201	
Fond för utvecklingsavgifter		1 435		-816		
Avskrivningar "Fond för utvecklingsavgifter"		-619				
Fondemission	385	-385				
Nyemission*	54		7 625			7 679
Emissionskostnader				-272		-272
Periodens resultat					-2 409	-2 409
<b>Belopp vid periodens utgång</b>	<b>578</b>	<b>1 547</b>	<b>12 706</b>	<b>-7 033</b>	<b>-2 409</b>	<b>5 389</b>

\*: I raden "Nyemission" under 2017, vilken summerar till totalt 7,68 MSEK ingår nyemission om 6,45 MSEK som genomfördes under januari/februari 2017, samt konvertering av konvertibellån till aktier om 1,23 MSEK som genomfördes i mars 2017. Mer detaljerad information om dessa kapitaltillskott återfinns i avsnittet "Kommentarer till den finansiella informationen".

## Kassaflödesanalys

Alla belopp i tusentals kronor	1/1/2017	1/1/2016	1/1/2016	1/1/2015	1/1/2014
	31/8/2017	31/8/2016	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
	8 mån	8 mån	12 mån	12 mån	12 mån
<b>Den löpande verksamheten</b>					
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-2 335</b>	<b>-1 392</b>	<b>-2 164</b>	<b>-1 805</b>	<b>-1 549</b>
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:					
Avskrivningar enligt plan	658	354	632	353	74
Finansiella intäkter	-	0	1	1	1
Finansiella kostnader	-74	-19	-37	-2	-3
Betald (-) resp återbetald (+) inkomstskatt	-	0	0	52	-91
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>					
	<b>-1 751</b>	<b>-1 057</b>	<b>-1 568</b>	<b>-1 401</b>	<b>-1 565</b>
<b>Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet</b>					
Ökning (-) resp minskning (+) av rörelsefordringar	-492	-46	18	-162	870
Ökning (+) resp minskning (-) av rörelseskulder	-1 568	112	2 024	166	-454
Ökning (-) resp minskning (+) av varulager	169	15	-139	46	-76
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>					
	<b>-3 642</b>	<b>-976</b>	<b>335</b>	<b>-1 351</b>	<b>-1 228</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 156	-895	-1 396	-1 397	-139
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-341	-	-	-	-
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>					
	<b>-1 497</b>	<b>-895</b>	<b>-1 396</b>	<b>-1 397</b>	<b>-139</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>					
Långfristiga lån	1 217	800	800	-	-
Nyemission	7 679	1 120	1 120	-	4 000
Emissionskostnader	-272	-	-	-	-
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>					
	<b>8 624</b>	<b>1 920</b>	<b>1 920</b>	<b>0</b>	<b>4 000</b>
<b>Ökning/minskning av likvida medel</b>					
	<b>3 485</b>	<b>49</b>	<b>859</b>	<b>-2 748</b>	<b>2 633</b>
Likvida medel vid årets början	1 302	443	443	3 191	558
Likvida medel vid årets slut	4 787	492	1 302	443	3 191

## Nyckeltal

Alla belopp i tusentals kronor om inget annat angivet	1/1/2017	1/1/2016	1/1/2016	1/1/2015	1/1/2014
	31/8/2017	31/8/2016	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
	8 mån	8 mån	12 mån	12 mån	12 mån
Nettoomsättning	2 974	1 819	3 027	2 934	3 614
Rörelsekostnader	-6 540	-4 105	-6 586	-6 136	-5 302
Rörelseresultat	-2 335	-1 391	-2 164	-1 805	-1 549
Rörelsemarginal, %	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Årets resultat	-2 409	-1 410	-2 201	-1 806	-1 448
Likvida medel	4 787	492	1 302	443	3 191
Varulager	-	15	169	30	76
Övriga omsättningstillgångar	1 045	736	553	572	462
Eget kapital	5 389	1 181	391	1 471	3 277
Kortfristiga skulder	1 322	1 096	2 890	866	700
Balansomslutning	8 728	3 077	4 081	2 337	3 977
Soliditet (%)	62%	38%	10%	63%	82%
Kassalikviditet (%)	441%	112%	64%	117%	522%
Medelantal anställda	8	7	6	8	8
Resultat per aktie, före utspädning	-0,48	-0,34	-0,56	-0,48	-0,39

### Nyckeltalsdefinitioner

#### Soliditet

Eget kapital / balansomslutning

#### Kassalikviditet

Omsättningstillgångar exklusive varulager / kortfristiga skulder

#### Resultat per aktie, före utspädning

Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier före utspädning



## Fördelning av nettoomsättning per produkt och region

Produkt/Marknad	1/1/2017	1/1/2016	1/1/2016	1/1/2015	1/1/2014
	31/8/2017	31/8/2016	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
<u>Touchtech Vendo</u>					
Sverige	1 681	65	515	-	-
EU	24	9	9	-	-
Utanför EU	-	-	-	-	-
<b>Summa Vendo</b>	<b>1 705</b>	<b>74</b>	<b>524</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<u>Touchtech Lima</u>					
Sverige	139	483	598	253	398
EU	848	703	949	1 377	795
Utanför EU	282	559	863	785	617
<b>Summa Lima</b>	<b>1 269</b>	<b>1 745</b>	<b>2 410</b>	<b>2 415</b>	<b>1 810</b>
<u>Konsultuppdrag</u>					
Sverige	-	-	93	519	1 804
Eu	-	-	-	-	-
Utanför EU	-	-	-	-	-
<b>Summa konsultuppdrag</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>93</b>	<b>519</b>	<b>1 804</b>
<b>Summa omsättning</b>	<b>2 974</b>	<b>1 819</b>	<b>3 027</b>	<b>2 934</b>	<b>3 614</b>

# Kommentarer till den finansiella informationen

## Intäkter

Touchtech är i allt väsentligt fortfarande ett bolag i tidig fas. De senaste åren har präglats av större utvecklingsarbete och införsäljningsarbete kopplat till Touchtech Vendo, vilken bedöms ha en större skalbarhet än Touchtech Lima. Bolaget har historiskt sett varit mer att likna vid en digital byrå som arbetat med uppdragsverksamhet och har då varit lönsamma på kontinuerlig basis.

För åtta månadersperioden som avslutades den 31 augusti 2017 uppgick nettoomsättningen till 2,97 MSEK vilket är en ökning med 1,15 MSEK eller 63 procent från motsvarande period föregående år. Omsättningsökningen är en nettoeffekt av högre omsättning av Touchtech Vendo (+1,63 MSEK) men lägre omsättning av Touchtech Lima (-0,48 MSEK).

Bolaget redovisar intäkter till det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas. Bolaget redovisar därför intäkten till nominellt värde (fakturabelopp) om ersättningen erhålls i likvida medel direkt vid leverans. Avdrag görs för lämnade rabatter.

Bolaget intäktför försäljning av licenser vid tidpunkten då kunden får tillgång till Bolagets mjukvara genom till exempel en licensnyckel. Bolaget fakturerar och intäktför tjänster när dessa slutförts. Bolaget bokar upp utförda, men ännu ej fakturerade, tjänster vid årsbokslut (och delårsbokslut per augusti 2017) såsom upplupna intäkter. Bolaget bokför dock inte upplupna tjänsteintäkter löpande varje månad utan endast vid skarpa bokslut, såsom vid årets slut och vid kvartalsbokslut.

## Kostnader

Bolagets rörelsekostnader per augusti 2017 har ökat med 2,44 MSEK eller 59 procent jämfört med samma period föregående år. Ökningen är främst hänförlig till övriga externa kostnader som ökat med 1,48 MSEK. Denna ökning är hänförlig till ökade konsultkostnader då en tidigare anställd övergått till att anlitas på konsultbasis. Bolagets personalkostnader har därvid ökat till följd av att Bolaget genomfört nyrekryteringar under året.

Som redogjorts för tidigare i memorandumet har Bolaget en operativ målsättning att uppnå en installerad bas av 1 000 skärmar för Touchtech Vendo. Det bör dock noteras att Touchtech inte räknar med någon väsentlig ökning av materialinköp till följd av en sådan uppskalning då Bolaget anlitar partner för försäljning och finansiering av hårdvara.

## Resultat

Periodens resultat per 31 augusti 2017 uppgick till -2,41 MSEK vilket är en försämring med 1 MSEK jämfört med samma period föregående år. Försämringen är i huvudsak hänförlig till de ökade kostnaderna för konsulter och personal som redogjorts för ovan. Bolaget uppskattar att verksamheten kommer att generera ett positivt rörelseresultat på månadsbasis under inledningen av 2019. Det bör dock noteras att ett fåtal kunders eventuella beslut om uppskalning av Touchtech Vendo kan få stor betydelse för Bolagets resultat.

## Avkastning på eget och totalt kapital

Bolaget har under de presenterade perioderna inte genererat någon vinst och följaktligen är avkastningen på såväl eget som totalt kapital negativ.

## Investeringar i anläggningstillgångar

### Immateriella anläggningstillgångar

Bolagets immateriella anläggningstillgångar utgörs av balanserade utgifter för utvecklingsarbeten av Touchtech Vendo och uppgick till 2,64 MSEK per 31 augusti 2017.

Vid redovisning av utgifter för utveckling tillämpar Bolaget den så kallade aktiveringsmodellen. Det innebär att utgifter som uppkommit under utvecklingsfasen redovisas som en tillgång när samtliga nedanstående förutsättningar är uppfyllda:

- Det är tekniskt möjligt att färdigställa den immateriella anläggningstillgången så att den kan användas eller säljas.
- Avsikten är att färdigställa den immateriella anläggningstillgången och att använda eller sälja den.
- Förutsättningar finns för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- Det är sannolikt att den immateriella anläggningstillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar.
- Det finns erforderliga och adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- De utgifter som är hänförliga till den immateriella anläggningstillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade av- och nedskrivningar.

Anskaffningsvärdet för en internt upparbetad anläggningstillgång utgörs av samtliga direkt hänförliga utgifter (till exempel material och löner). Bolaget har dock historiskt endast aktiverat direkt hänförliga löner.

Immateriella anläggningstillgångar skrivs av linjärt över tillgångarnas bedömda nyttjandeperiod, vilken omprövas vid varje balansdag. Pågående projekt skrivs inte av utan nedskrivningsprövas årligen. Bolaget tillämpar en nyttjandeperiod för balanserade utgifter för utvecklingsarbeten på fem år.

### Materiella anläggningstillgångar

Bolagets materiella anläggningstillgångar uppgick till 0,26 MSEK per augusti 2017. Dessa utgörs av touchskärmar som hyrs ut till vissa kunder som köpt Touchtech Vendo. Dessa kunder har en option om att köpa loss skärmarna efter ett till två år. Bolaget skriver av dessa skärmar på tre år, vilket följer tillverkarnas garantitid på skärmarna.

### Omsättningstillgångar

Bolagets omsättningstillgångar per 31 augusti 2017 uppgick till totalt 5,83 MSEK, varav likvida medel utgjorde 4,79 MSEK. Övriga omsättningstillgångar uppgår till 1,05 MSEK och utgörs främst av kundfordringar, moms och interimfordringar.

### Eget kapital

Bolagets eget kapital per 31 augusti 2017 uppgick till 5,39 MSEK, varav fritt eget kapital uppgick till 3,26 MSEK.

### Nyemission januari/februari 2017

Den senaste nyemissionen i Touchtech genomfördes under januari/februari 2017 och uppgick till totalt 6,45 MSEK. Emissionen riktades till befintliga och externa investerare. Emissionen skedde mot kontant betalning till en kurs på 4,77 SEK (justerat för efterföljande split). Investerarna i emissionen utfäste även en förpliktelse att investera i förestående spridningsemission för motsvarande 50 procent av det investerade beloppet i ovan beskrivna nyemission. I avsnittet "Information om de aktier som erbjuds" finns en förteckning över samtliga teckningsåtagare.

För de aktieägare som tecknade i den senaste emissionen innebär den totala investeringen, inklusive teckningsförbindelsen, en effektiv värdeförändring på 30 procent sett till teckningskursen i förestående spridningsemission. Värdeförändringen motiveras av att aktieägaren då investerade i ett onoterat bolag, som ännu inte inlett en noteringsprocess, och som tog en betydande risk att inte kunna realisera sin investering i likvida medel under en avsevärd tid framöver. Bolaget har sedan den förra emissionen genomfördes även erhållit ett flertal nya kunder, däribland Apoteket och Elkjøp. Bolaget har även erhållit en utökning av Touchtech Vendo-affären med Eton.

Den nyemission som beskrivits ovan beslutades om på extra bolagsstämma den 29 december 2016. Emissionen genomfördes under januari/februari 2017 och registrerades hos Bolagsverket den 1 mars 2017.

### **Konvertibellån december 2016 – februari 2017**

I december 2016 beslutade styrelsen om att uppta ett konvertibelt lån om högst 1,30 MSEK genom en riktad emission av konvertibler. Emissionen riktades till följande aktieägare:

- Almi Invest Västsverige AB (0,5 MSEK) som företräds av styrelseledamot Björn Westman.
- Greenfield AB (0,5 MSEK) som ägs av styrelseledamot Bengt Nilsson.
- Iman Habib (0,2 MSEK)
- Game7 AB (0,1 MSEK) som ägs av Alexander Hartman.

Konvertiblernas nominella belopp uppgick till en (1) SEK och lånet löpte med en årlig ränta om åtta (8) procent. Teckningskursen för konvertibeln uppgick till dess nominella belopp, dvs. en (1) SEK.

Konvertibellånet var villkorat med om att i det fall Bolaget genomförde en nyemission av aktier uppgående till minst fyra miljoner SEK före den 15 februari 2017 skulle såväl konvertibelinnehavare som Bolaget ha rätt att påkalla konvertering, av hela eller delar av den konvertibla fordran, till nya inlösenbara aktier i Bolaget. Konverteringskursen skulle i sådant fall utgöras av teckningskursen i den genomförda nyemissionen.

Då Bolaget genomförde tidigare nämnda nyemission av aktier motsvarande 6,45 MSEK under januari/februari 2017, påkallade sedermera konvertibelinnehavarna konvertering av konvertibellånet. Som en följd därav emitterades 87 nya aktier till konverteringskursen 14 300 SEK, dvs. totalt emitterades aktier för 1,24 MSEK. Vid omräkning av efterföljande split (3000:1) motsvarar konverteringen en emission av 261 000 aktier till teckningskursen 4,77 SEK. Mellanskillnaden av konvertibellånet (1,30 MSEK) och emissionen av aktier (1,24 MSEK) har återbetalats till ovanstående aktieägare.

Det konvertibellån som redogörs för ovan beslutades om på extra bolagsstämma den 29 december 2016. Konvertibellånet konverterades till nyemission av aktier efter påkallande av konvertibelinnehavarna den 24 mars 2017. Nyemissionen registrerades hos Bolagsverket den 28 april 2017.

### **Fond för utvecklingsutgifter**

Den ändrade årsredovisningslagen som gäller från och med den 1 januari 2016 innebär en begränsning av utdelningsmöjligheter för företag som väljer att aktivera sina utvecklingsutgifter för egenupparbetade immateriella tillgångar (i Touchtechs fall balanserade utgifter för utvecklingsarbeten). Regelförändringen innebär att ett belopp motsvarande periodens utgifter för egenupparbetade immateriella tillgångar ska överföras från fritt till bundet eget kapital. I Bolagets balansräkning är dessa balansier nettoredovisade, dvs. reducerade med avskrivningar på aktiverade utvecklingsarbeten. I tidigare presenterad tabell över förändringen av eget kapital framgår även förändringen av fonden för utvecklingsutgifter.

### **Utdelningspolicy**

Touchtech är ett bolag under uppbyggnad och har ännu inte genererat ett kontinuerligt överskott i verksamheten. Bolaget har tidigare inte lämnat utdelning till aktieägarna. Bolaget planerar inte för att lämna utdelning under de kommande åren utan avser att återinvestera eventuella vinstmedel i verksamheten.

Beslut om att lämna utdelning fattas av bolagsstämman. I det fall utdelning blir aktuell kommer Bolagets styrelse inför förslaget till beslut att beakta ett flertal faktorer såsom t.ex. finansiell ställning, lönsamhet, tillväxt och investeringsbehov. En investerare som överväger en investering i Touchtech bör utgå från att aktieutdelning inte kommer att lämnas under åtminstone kommande tre år.

Utdelning från Touchtech ombesörjs av Euroclear Sweden AB. Rätt

till utdelning tillfaller den som, vid av bolagsstämman fastställd avstämningsdag, är registrerad som aktieägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken.

### **Långfristiga skulder**

Bolaget har långfristiga skulder uppgående till 2,02 MSEK per augusti 2017. Dessa utgörs av två lån från Almi Företagspartner Väst AB. En kortfristig del av dessa lån ligger inom posten "Övriga kortfristiga skulder" och uppgår till 0,2 MSEK.

1. Ett lån uppgår till 0,92 MSEK och upptogs i februari 2016 (1 MSEK). Lånet löper under 72 månader varav de första tolv månaderna var amorteringsfria. Bolaget amorterar idag 16,7 TSEK i månaden på lånet. Aktuell årsräntesats på lånet är 5,18 procent.
2. Ett lån uppgår till 1,3 MSEK och upptogs i februari 2017. Lånet löper under 78 månader varav de första 18 månader är amorteringsfria. Bolaget kommer efter det första året att amortera 21,7 TSEK per månad på lånet. Aktuell årsräntesats är 4,60 procent.

### **Kortfristiga skulder**

Bolagets kortfristiga skulder per 31 augusti 2017 uppgick till cirka 1,32 MSEK och utgjordes främst av interimsskulder (0,64 MSEK) och leverantörsskulder (0,43 MSEK). Inom raden "Övriga skulder" ingår en kortfristig del av ovan nämnda lån från Almi som per augusti 2017 uppgår till 0,2 MSEK.

Per december 2016 uppgick övriga skulder till 1,58 MSEK. Den tillfälligt ökade balansen består i att tidigare nämnda konvertibellån om 1,3 MSEK ligger inom denna post. Konvertibellånet konverterades under våren 2017 till aktier enligt tidigare nämnda villkor.

### **Kassaflöde**

Touchtech är som tidigare nämnts ett bolag som under de senaste åren förändrats från att ha varit en digital byrå till att bli ett mjukvarubolag i tidig fas. Detta återspeglas i att Bolagets rörelse under presenterade perioder ännu inte genererar ett kontinuerligt positivt kassaflöde.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -3,64 MSEK för åttamånadersperioden som avslutades den 31 augusti 2017. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -1,48 MSEK och utgjordes av aktiveringar av balanserade utgifter för utveckling av Touchtech Vendo (-1,16 MSEK) samt inköp av touchskärmar (-0,34 MSEK). Bolagets verksamhet har under presenterade perioder i huvudsak finansierats via nyemissioner och lån. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 8,62 MSEK per augusti 2017 och är framför allt hänförligt till ovan beskrivna nyemission och konvertibellån (7,68 MSEK).

### **Nyckeltal**

Bolagets soliditet uppgick till 62 procent per 31 augusti 2017 vilket är en förbättring jämfört med soliditeten vid årsskiftet (10 procent). Soliditeten stärktes i samband med ovan beskrivna nyemission och konvertering av konvertibellån vilka skedde i inledningen av året.

Kassalikviditeten per den 31 augusti 2017 uppgick till 441 procent vilket innebär att Bolaget en god kortsiktig betalningsförmåga.

### **Ställda säkerheter och eventalförpliktelser**

Bolaget har en generell säkerhet (företagshypotek) utställd avseende en checkräkningskredit uppgående till 0,5 MSEK.

### **Händelser efter den 31 augusti 2017**

Inga händelser av väsentlig karaktär har skett sedan den 31 augusti 2017.

### **Handlingar införlivade genom hänvisning**

Till memorandumet har följande dokument införlivats genom hänvisning: de senaste tre årens årsredovisningar jämte revisionsberättelse samt delårsrapport per 31 augusti 2017. Dessa finns att hämta på [www.touchtech.com](http://www.touchtech.com).

# Aktiekapitalets utveckling och aktieägare

Registreringsdatum	Händelse	Ökning antal aktier	Totalt antal aktier	Ökning av aktiekapital	Totalt aktiekapital	Kvotvärde	Justerad teckningskurs
16/1/2008	Bolagsbildning	1 000	1 000	100 000	100 000	100	
13/10/2014	Nyemission	250	1 250	25 000	125 000	100	5,33
7/3/2016	Nyemission	140	1 390	14 000	139 000	100	2,67
1/3/2017	Nyemission	450	1 840	45 000	184 000	100	4,77
28/4/2017	Konvertering av konvertibellån	87	1 927	8 700	192 700	100	4,77
17/8/2017	Fondemission	-	1 927	385 400	578 100	300	
17/8/2017	Split 3000:1	5 779 073	5 781 000	-	578 100	0,1	
	Publik sprid- ningsemission*	1 450 000	7 231 000	145 000	723 100	0,1	6,9

\*: Vid fulltecknad spridningsemission  
Samtliga emissioner har reglerats fullt ut med kontanta medel.

## Ägarförteckning per den 1 oktober 2017

Namn	Antal aktier	Andel kapital	Andel röster
Deniz Chaban	1 089 000	18,8%	18,8%
Sebastian Hartman	682 000	11,8%	11,8%
Greenfield AB*	660 000	11,4%	11,4%
Almi Invest Västsverige AB**	660 000	11,4%	11,4%
Iman Habib	309 000	5,3%	5,3%
Rafet Chaban	285 000	4,9%	4,9%
Sonny Johansson	248 000	4,3%	4,3%
Jan Olsson***	208 750	3,6%	3,6%
Modelio Equity AB (publ)****	146 000	2,5%	2,5%
Magnus Uppsäll	96 000	1,7%	1,7%
Övriga 64 aktieägare	1 397 250	24,2%	24,2%
<b>Totalt</b>	<b>5 781 000</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

\*: Greenfield AB ägs av styrelseledamot Bengt Nilsson.

\*\* : Rafet Chaban är far till Deniz Chaban.

\*\*\*: Jan Olsson är styvfar till Sebastian Hartman.

\*\*\*\* Modelio Equity AB (publ) företräds av Oliver Molse.

## Ägarförteckning vid fulltecknad spridningsemission

Namn	Antal aktier	Andel kapital	Andel röster
Deniz Chaban	1 089 000	15,10%	15,10%
Greenfield AB	730 000	10,10%	10,10%
Sebastian Hartman	682 000	9,40%	9,40%
Almi Invest Västsverige AB	660 000	9,10%	9,10%
Iman Habib	345 300	4,80%	4,80%
Rafet Chaban	285 000	3,90%	3,90%
Sonny Johansson	284 300	3,90%	3,90%
Jan Olsson	208 750	2,90%	2,90%
Modelio Equity AB (publ)	168 800	2,30%	2,30%
Magnus Uppsäll	158 200	2,20%	2,20%
Övriga 64 aktieägare	1 901 950	26,30%	26,30%
Allmänhetens utrymme i noteringsemissionen*	717 700	9,90%	9,90%
<b>Totalt</b>	<b>7 231 000</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

\*: Vid fullt tecknad spridningsemission

Vid upprättandet av ägarförteckningen  
vid fulltecknad spridningsemission har  
hänsyn tagits till utställda, ej säkerställda,  
teckningsförbindelser på totalt cirka 5,2 MSEK

# Information om de aktier som erbjuds

Aktiekapitalet i Touchtech AB uppgår före nyemissionen till 578,1 TSEK, fördelat på 5 781 000 aktier. Efter genomförd och fulltecknad nyemission av 1 450 000 aktier kommer aktiekapitalet uppgå till 723,1 TSEK. Bolaget kommer då att ha 7 231 000 aktier. Enligt den nuvarande bolagsordningen kan antalet aktier i Bolaget uppgå till högst 20 000 000 aktier.

Samtliga aktier har lika rätt till utdelning och del i Bolagets vinst och andel i tillgångar vid en ev. likvidation. Det finns endast ett aktieslag, med lika rösträtt för varje aktie. Aktieägare i Bolaget har normalt företrädesrätt vid emission, i proportion till befintligt innehav. Avsteg från företrädesrätten kan i vissa fall förekomma, dock efter beslut eller bemyndigande av bolagsstämman. Aktierna är upprättade enligt svensk rätt och denominerade i svenska kronor.

## Aktiebok

Bolagets aktiebok kontoförs av Euroclear Sweden AB, Box 7822, 103 97 STOCKHOLM, som registrerar aktierna på den person som innehar aktierna. Aktieägare erhåller inga fysiska aktiebrev. Samtliga transaktioner med Bolagets aktier sker elektroniskt via banker och värdepappersförvaltare. Nyemitterade aktier registreras på aktieägaren i elektroniskt format. Aktieboken är offentlig och vem som helst kan begära ut ett utdrag från aktieboken mot en administrativ avgift. Sådan begäran kan riktas direkt till såväl Bolaget som Euroclear Sweden AB..

## Handelsbeteckning

Handelsbeteckningen för Bolagets aktie kommer att vara TOUCH. ISIN-kod för aktien är SE0010414482.

## LEI-kod

Bolagets LEI-kod (Legal Entity Identifier) är 549300T027XW91ZRPJ30.

## Utdelning

Alla aktier har lika rätt till utdelning. De nya aktierna medför rätt till utdelning från och med det räkenskapsår som avslutas efter att de nya aktierna registrerats hos Bolagsverket. Eventuell utdelning beslutas av årsstämman. Utbetalning av utdelning ombesörjs av Euroclear Sweden. Avdrag för preliminär skatt hanteras normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren. Rätt till utdelning tillfaller den som på fastställd avstämningsdag, vilken bestäms av bolagsstämman, är registrerad som ägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. Aktieägare har rätt till andel i överskott vid en ev. likvidation i förhållande till det antal aktier som innehavaren äger i Bolaget.

I det fall någon aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden kvarstår dennes fordran på utdelningsbeloppet mot Bolaget och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Det föreligger inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige och utbetalning sker via Euroclear Sweden på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. För aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige utgår dock normal svensk kupongskatt (se avsnittet "Skatteaspekter i Sverige").

## Utspänningseffekter

Samtliga aktier som erbjuds i erbjudandet ingår i den nyemission som Bolaget genomför. Det sker därmed ingen försäljning av befintliga aktier. För befintliga aktieägare som inte tecknar sig i föreliggande nyemission uppstår en utspänningseffekt om totalt 1 450 000 nyemitterade aktier, vilket vid en fulltecknad emission motsvarar en utspänningseffekt om cirka 20 procent, beräknat såsom nyemitterade aktier dividerat med totalt antal aktier efter föreliggande spridningsemission.

Det finns inga ytterligare bemyndiganden eller åtaganden utöver föreliggande nyemission och beskrivna optionsprogram som påverkar antalet aktier i Bolaget.

## Övrig information om aktierna

Utöver lock up-avtal föreligger inga inskränkningar i rätten att fritt överlåta aktien. Aktierna är ej föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet. Bolagets aktie har ej heller varit föremål för offentligt uppköpserbjudande under det innevarande eller föregående räkenskapsåret. För att ändra aktieägarnas rätt i Bolaget krävs ett bolagsstämmebeslut med kvalificerad majoritet, dvs.  $\frac{2}{3}$  av rösterna.

## Värdering av aktierna

Värderingen av Bolaget är cirka 39,9 MSEK pre-money. Att värdera ett bolag är behäftat med subjektiva bedömningar och antaganden. Att värdera ett mindre bolag som ännu inte genererar ett kontinuerligt positivt kassaflöde är dessutom behäftat med ännu större osäkerhet då gängse värderingsmodeller som baseras på någon form av relation till omsättning, vinst eller kassaflöde inte kan tillämpas. Dessutom ger ofta olika värderingsmodeller ett stort värdeintervall. Värderingen av Touchtech har istället huvudsakligen baserats på en dialog mellan Bolaget och dess projektledare vid noteringen utifrån vad som kan anses vara rimligt beaktat nedanstående faktorer. Vid bedömningen av värderingen har även hänsyn tagits till att värderingen ska uppfattas som sund och rimlig även vid ett neutralt marknadsklimat. Vid värderingen av Touchtech har följande resonemang förts:

- Bolaget har sedan grundandet 2008 tagit in 12,9 MSEK genom nyemissioner från aktieägarna. Den första nyemissionen genomfördes 2014 och samtliga emissioner har syftat till att utveckla Bolaget mot att bli ett mer skalbart och lönsamt mjukvarubolag (tidigare ett konsultbolag).
- Bolaget har två kommersiella produkter, Touchtech Vendo och Touchtech Lima, som sålts till ett flertal kända internationella kunder. Bolagets teknik och affärsnytta anses vara bevisad.
- Bolaget är en tidig aktör inom en ny marknad med nya produkter som syftar till att digitalisera detaljhandeln. Bolaget har i dagsläget ett försprång gentemot konkurrenter vad gäller teknik och know-how.
- Bolaget har under 2017 erhållit ett flertal nya kunder för Touchtech Vendo som alla har potential att, vid uppskattning, bli betydande kunder till Bolaget.
- Hänsyn har tagits till att Touchtech är ett bolag i tidig fas och med stort beroende av ett fåtal medarbetare. Bolaget har enligt nuvarande plan inget tillkommande kapitalbehov inom det närmaste året och uppskattar att verksamheten kommer generera ett positivt kassaflöde under 2018.

En investerare bör betänka att en bolagsvärdering inte är ett objektivt värde utan snarare en kvalificerad uppskattning. Det pris som aktiemarknaden är villig att betala för Bolagets aktie kan av olika anledningar avvika från denna värdering. Det innebär att Touchtechs aktie kan prissättas till en kurs som avsevärt avviker från den teckningskurs som fastställts i samband med föreliggande erbjudande.

## Lock Up-avtal

Aktieägare, som delvis har en viktig operativ roll i Bolaget, och med ett ägande om totalt 44,2 procent av aktiekapitalet, har ingått avtal om lock-up. Följande aktieägare har förbundit sig till en lock-up om 90 procent av deras totala innehav i Touchtech under tolv månader från noteringsdagen:

Aktieägare	Ägarandel
Deniz Chaban	15,1%
Greenfield AB*	10,1%
Sebastian Hartmann	9,4%
Almi Invest Västsverige AB	9,1%
Gadvis AB**	0,5%
<b>Summa</b>	<b>44,2%</b>

\*: Greenfield AB ägs av styrelseledamot Bengt Nilsson.

\*\*Gadvis AB ägs av styrelseordförande Gösta Blomqvist.

Samtliga ägarandelar ovan avser ägandet efter fullt tecknad spridningsemission och med beaktan av teckningsförbindelser.

### Likviditetsgarant

Touchtech har i dagsläget inget avtal med någon part om att garantera likviditeten i handeln av aktien. Bolaget kommer dock löpande övervaka handeln i aktien och kan i ett senare skede komma att anlita en likviditetsgarant.

### Emissionsinstitut

Touchtech använder Aktieinvest FK AB, med organisationsnummer 556072-2596, som emissionsinstitut i samband med föreliggande spridningsemission. Aktieinvest FK AB har inget ägarintresse i Touchtech.

### Projektledare

Touchtech använder InWest Corporate Finance AB, med organisationsnummer 556978-2492, som projektledare för noteringen. InWest Corporate Finance har bistått ledningen för Touchtech med tjänster rörande upprättande av memorandum, upprättande av marknadsföringsplan och stöd vid frågor rörande bolagsformalia i samband med noteringen. InWest Corporate Finance erhåller ett på förhand avtalat arvode för utförda tjänster.

Företrädare för InWest Corporate Finance har indirekta äganden i Touchtech om totalt 92 750 aktier, vilket motsvarar totalt 640 TSEK till noteringskursen 6,90 SEK. Anskaffningsvärdet för aktierna är 474,4 TSEK. Företrädare har även ingått teckningsförbindelser om att teckna 18 700 aktier för ytterligare 129 TSEK i föreliggande spridningsemission. De ägarintressen som redogörs för ligger inom Holmenbacken Consulting AB och Företagsfinansiering Fyrstad AB.

### Teckningsförbindelser

Touchtech har erhållit ej säkerställda teckningsförbindelser uppgående till 5,2 MSEK, vilket innebär att cirka 52 procent av emissionen är tecknad på förhand. Efter teckningsförbindelser finns utrymme för allmänheten att teckna för 4,8 MSEK, motsvarande cirka 48 procent av den totala emissionslikviden. Teckningsförbindelserna har inte säkerställts på förhand genom andra förhandstransaktioner, bankgarantier, spärrmedel eller liknande. Avtalen om teckningsförbindelser har undertecknats under oktober 2017.

\*: Greenfield AB ägs av styrelseledamot Bengt Nilsson.

\*\* : Holmenbacken Consulting AB och Företagsfinansiering Fyrstad AB ägs av företrädare till InWest Corporate Finance AB som anlitas som projektledare för Touchtechs notering och kapitalanskaffning.

\*\*\*: Karin Engblom är gift med VD Deniz Chaban.

Ingen enskild teckningsförbindelse utgör mer än fem procent av föreliggande spridningsemission (gränsvärde 500 TSEK)

Teckningsåtagare	Antal aktier	Belopp (TSEK)
Greenfield AB*	70 000	483,0
Magnus Uppsäll	62 200	429,2
Råsunda Förvaltning AB	46 600	321,5
Christian Berger	36 300	250,5
Iman Habib	36 300	250,5
Sonny Johansson	36 300	250,5
Niklas Oerum-Gad	27 000	186,3
Modelio Equity AB (publ)	22 800	157,3
Gerhard Dal	18 700	129,0
Lina Karlsson	18 700	129,0
Andreas Björklund	17 700	122,1
Jon Svantesson	17 700	122,1
Jens Thystrup	17 600	121,4
Andalka Invest AB	15 600	107,6
Holmenbacken Consulting AB**	15 600	107,6
Christian Månsson	14 500	100,1
Björn Tedeman	14 500	100,1
Navitex Trading AB	14 500	100,1
Pontus Johansson	14 500	100,1
Magnus Olsson	12 500	86,3
Starbright Invest AB	11 400	78,7
Erik Lundin	10 900	75,2
Fredrik Valfridsson	10 400	71,8
Gustaf Dahlöf	10 400	71,8
Göran Ofsén	10 400	71,8
Jimmie Landerman	10 400	71,8
Julius Nilsson	10 400	71,8
Oscar Wegland	10 400	71,8
Anders Börjesson	10 200	70,4
Johan Carlström	9 400	64,9
Karol Kiejko	8 400	58,0
Stefan Löfdahl	8 300	57,3
Marcus Kinnander	7 300	50,4
Peter Björklund	6 200	42,8
Karin Engblom***	5 200	35,9
Binnacles AB	4 200	29,0
Kent Ternrud	4 200	29,0
Peter Rundlöf	4 000	27,6
Aktiebolaget Bladh & Olsson	3 100	21,4
Andreas Bergström	3 100	21,4
Anna-Maria Henriksson	3 100	21,4
Bang Invest AB	3 100	21,4
Christian Lentz	3 100	21,4
Claës-Göran Claësson	3 100	21,4
DOER Ekonomi & Redovisning AB	3 100	21,4
Elvil AB	3 100	21,4
Erpur Adalsteinsson	3 100	21,4
Fredrik Åhlander	3 100	21,4
Företagsfinansiering Fyrstad AB	3 100	21,4
Hans Jacobsson	3 100	21,4
Hans Sandström	3 100	21,4
Helena Valfridsson	3 100	21,4
Joel Bäckström	3 100	21,4
Leif Täll	3 100	21,4
Marcus Ziegler	3 100	21,4
Niclas Widtfeldt	3 100	21,4
Tomas Levin	3 100	21,4
Torna Kapital AB	3 100	21,4
Venturest AB	3 100	21,4
<b>Totalt</b>	<b>746 800</b>	<b>5 152,9</b>

En investering i Touchtech AB utgör en affärsmöjlighet, men innebär också risker. Dessa kan på grund av omvärldsfaktorer och Bolagets affärsinriktning vara svåra att förutse och kvantifiera. Hela det investerade kapitalet kan förloras. I företag med ringa eller begränsad historik kan risken ses som extra stor. För att bedöma Bolaget är det viktigt att beakta de personer som ska driva verksamheten, deras bakgrund, samt riskprofilen i den verksamhet som ska bedrivas. Den som överväger att teckna sig för köp av aktier i Bolaget bör inhämta råd från kvalificerad rådgivare. Nedan redogörs för ett antal riskfaktorer som har betydelse för bedömningen av Bolaget och dess aktie. Riskfaktorerna är inte framställda i prioriteringsordning och gör inte anspråk på att vara heltäckande.

## **Bolags- och branschrisker**

### ***Begränsade resurser***

Touchtech är ett litet bolag med begränsade resurser vad gäller ledning, administration och kapital. För genomförandet av strategin är det av vikt att resurserna disponeras på ett för Bolaget optimalt sätt. Det finns en risk att Bolagets resurser inte räcker till och att Bolaget därmed drabbas av finansiellt såväl som operativt relaterade problem. Styrelsen bedömer dock att Bolaget har tillräckligt goda resurser och förutsättningar för att genomföra den strategi som redogörs för i detta memorandum och som sträcker sig ett år fram i tiden.

### ***Beroende av nyckelpersoner och medarbetare***

Bolaget baserar sin framgång på ett fåtal personers kunskap, erfarenhet och kreativitet. Bolaget är beroende av att i framtiden kunna finna kvalificerade medarbetare. Bolaget arbetar med att minska beroendet genom en god dokumentation av rutiner och arbetsmetoder. Kritiska handlingar förvaras på en extern server.

### ***Intjäningsförmåga och kapitalbehov***

Det kan inte uteslutas att det tar längre tid än förväntat innan Bolaget uppnår en kontinuerlig stabil lönsamhet. Det kan inte heller uteslutas att Bolaget i framtiden har ett större kapitalbehov än vad som idag bedöms som nödvändigt. Det finns inga garantier för att ett sådant utökad kapitalbehov kan anskaffas på för aktieägarna fördelaktiga villkor. En försämrad lönsamhet kan även påverka Bolagets marknadsvärde negativt.

### ***Utvecklingsrisk***

Bolaget bedriver teknisk utveckling vilket till sin natur är snabbväxande och tar såväl finansiella som operativa resurser i anspråk. Bolagets framgång är till stor del beroende av att driva och anpassa sig den tekniska utvecklingen och kundernas behov. Då utvecklingsarbete kan vara omfattande och komplex, kan förseningar i tidplaner inte uteslutas. Allvarliga förseningar, störningar eller oförutsedda händelser i utvecklingsprocesser kan påverka Bolagets framtida verksamhet och lönsamhet negativt.

### ***Försäljningsrisk***

Det går inte att med säkerhet fastslå att de produkter och tjänster som Bolaget utvecklar och säljer får det kommersiella genomslag på marknaden som förespeglas i detta memorandum. Omsättningen kan bli lägre och marknadsetableringen kan ta längre tid än vad Bolaget idag har anledning att förvänta sig.

### ***Samarbetspartners***

Bolaget bedömer att strategiska samarbetspartner kan bidra till att nå en snabbare och bredare marknadsetablering. Om Bolaget inte lyckas nå produktiva samarbeten med partner kan det medföra att marknadsetableringen tar längre tid, vilket kan påverka Bolagets framtida försäljning och marknadsposition negativt.

## ***Konkurrens***

Det finns idag ett fåtal direkta konkurrenter till Touchtech. Däremot finns ett flertal potentiella indirekta konkurrenter. Touchtech är en tidig aktör på en ny marknad med nya produkter, vilket bidrar medför att Bolaget idag har ett försprång på marknaden. Det är dock troligt att konkurrenssituationen kommer hårdna i takt med att marknaden mognar i framtiden. Ökad konkurrens kan leda till minskad marknadsandel vilket kan få negativ effekt på Bolagets verksamhet, framtida tillväxt, resultat och finansiella ställning.

## ***Aktierelaterade risker***

### ***Ingen tidigare offentlig handel med Bolagets aktie***

Bolagets aktier har inte tidigare varit föremål för offentlig handel vilket gör det svårt att förutse vilket intresse Bolagets aktie kommer att få. Vid ett svagt intresse minskar förutsättningarna för en aktiv handel i aktien vilket kan medföra svårigheter för aktieägare att sälja sina aktier. Svårigheten i att uppskatta marknadens intresse av Bolaget medför även en risk i att marknadspriset avsevärt kan skilja sig från noteringskursen enligt detta erbjudande.

### ***Aktieförsäljning från huvudägare och ledande befattningshavare***

Bolagets huvudägare, samt ägare med en viktig operativ roll, har ingått ett avtal om lock-up innebärande att huvudägarna endast får avyttra en begränsad andel av sitt aktieinnehav under kommande tolv månader, räknat från första handelsdag på AktieTorget. Över en längre tidshorisont, längre än tolv månader, finns en risk att huvudägarna avyttrar hela eller delar av sitt innehav vilket kan få en negativ påverkan på Bolagets aktiekurs.

### ***Ej säkerställda teckningsförbindelser***

Touchtech har erhållit teckningsförbindelser om cirka 5,2 MSEK, motsvarande cirka 52 procent av föreliggande emission. Dessa teckningsförbindelser är inte säkerställda genom pantsättning, spärmedel eller liknande arrangemang, varvid det finns en risk för att en eller flera teckningsförbindelser inte fullföljs.

### ***Kursfall på aktiemarknaden***

Aktiemarknaden kan generellt gå ner av olika orsaker så som räntehöjningar, politiska utspel, valutakursförändringar och sämre konjunkturella förutsättningar. Aktiemarknaden präglas även till stor del av psykologiska faktorer. En aktie som Touchtechs aktie påverkas på samma sätt som alla andra aktier av dessa faktorer, vilka till sin natur många gånger kan vara problematiska att förutse och skydda sig mot.

### ***Utdelning***

Touchtech befinner sig fortfarande i en uppbyggnadsfas och prioriterar därför att återinvestera genererade vinstmedel i verksamheten. Bolaget har historiskt sett inte lämnat utdelning till aktieägarna. Framtida utdelningar kommer att beslutas av bolagsstämman i mån av utdelningsutrymme, beaktat andra strategiska överväganden. Det kan inte garanteras att bolagsstämman kommer besluta om utdelning inom de närmaste åren. Det kan inte heller garanteras att verksamheten kommer att generera tillräckligt stora kassaflöden för att kunna göra det möjligt att lämna utdelningar.

### ***Marknadsplats***

Bolaget har ansökt om notering av Bolagets aktie på AktieTorget, en bifirma till ATS Finans AB som är ett värdepappersbolag under Finansinspektionens tillsyn. AktieTorget bedriver en handelsplattform (MTF). Bolag vars aktier handlas på AktieTorget omfattas inte av alla lagregler som gäller för ett bolag noterat på en så kallad reglerad marknad. AktieTorget har genom sitt noteringsavtal valt att tillämpa flertalet av dessa lagregler. En investerare bör dock vara medveten om att handel med aktier noterade utanför en så kallad reglerad marknad kan vara mer riskfylld.

# Bolagsordning för Touchtech AB

Organisationsnummer: 556749-5006

## § 1 Firma

Bolagets firma är Touchtech AB. Bolaget är publikt (publ).

## § 2 Styrelsens säte

Styrelsen skall ha sitt säte i Göteborgs kommun, Västra Götaland län.

## § 3 Verksamhet

Bolagets verksamhet är att utveckla, sälja och licensiera mjukvara och relaterade produkter och tjänster samt bedriva därmed förenlig verksamhet.

## § 4 Aktiekapital

Aktiekapitalet skall vara lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor.

## § 5 Antal aktier

Antalet aktier skall vara lägst 5 000 000 och högst 20 000 000.

## § 6 Styrelse

Styrelsen, som väljs årligen på årsstämman för tiden intill nästa årsstämma avhållits, skall bestå av lägst fyra (4) och högst åtta (8) ledamöter, med lägst 0 och högst åtta (8) suppleanter.

## § 7 Revisorer

För granskning av Bolagets årsredovisning jämte räkenskaper samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses en eller två revisorer, alternativt ett registrerat revisionsbolag med en huvudansvarig revisor, som skall väljas på årsstämman.

## § 8 Kallelse

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska Bolaget genom annonsering i Dagens Industri upplysa om att kallelse har skett.

Kallelse till årsstämma samt kallelse till extra bolagsstämma där fråga om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas skall utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman.

Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast sex veckor och senast två veckor före stämman.

## § 9 Anmälan till stämma

Rätt att delta i stämman har sådana aktieägare som upptagits i aktieboken på sätt som föreskrivs i 7 kap 28§ 3 stycket aktiebolagslagen och som anmält sig hos Bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Denna dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla innan den femte vardagen före stämman.

## § 10 Årsstämma

På årsstämman skall följande ärenden behandlas:

1. Val av ordförande och sekreterare vid stämman
2. Upprättande och godkännande av röstlängd
3. Framläggande och godkännande av dagordning
4. Val av en eller två protokolljusterare
5. Fråga huruvida stämman blivit behörigen sammankallad
6. Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelsen samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse
7. Beslut om
  - a. fastställande av resultaträkningen och balansräkningen samt, i förekommande fall, koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen
  - b. dispositioner beträffande Bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen
  - c. ansvarsfrihet gentemot Bolaget för styrelseledamöterna och den verkställande direktören
8. Fastställande av styrelse- och revisionsarvoden
9. Val av styrelse samt revisorer
10. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen

## § 11 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall omfatta tiden 1 januari – 31 december.

## § 12 Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument.

Antagen på årsstämma 2017-06-19



# Skatteaspekter i Sverige

## Inledning

Nedan följer en sammanfattning av de skatteregler som enligt gällande svensk skattelagstiftning kan aktualiseras för fysiska personer och aktiebolag med anledning av det aktuella erbjudandet att teckna aktier i Touchtech AB. Sammanfattningen riktar till fysiska personer och aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inte annat uttryckligen anges. Sammanfattningen är inte avsedd att uttömmande behandla samtliga skattekonsekvenser som kan uppkomma med anledning av föreliggande erbjudande. Den behandlar till exempel inte de regler som gäller för (i) värdepapper som innehas av handelsbolag eller som innehas som lagertillgångar i näringsverksamheten, (ii) de särskilda regler för skattefria kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) och utdelning i bolag som kan bli aktuell då aktieägare innehar aktier som anses näringsbetingade, (iii) de regler som kan bli tillämpliga på innehav i bolag som är, eller tidigare har varit, s.k. fåmansbolag eller på aktier som förvärvats med stöd av s.k. kvalificerade andelar i fåmansbolag, (iv) aktier som innehas via kapitalförsäkring, eller (v) aktier som förvaras på ett s.k. investeringssparkonto (ISK) och som omfattas av särskilda regler om schablonbeskattning. Särskilda skattekonsekvenser som inte är beskrivna kan uppkomma även för andra kategorier av aktieägare, t.ex. investmentbolag och försäkringsbolag. Beskattningen av varje enskild aktieägare beror på dennes speciella situation. Varje innehavare av aktier och/eller andra värdepapper rekommenderas därför att inhämta råd från en skatterådgivare för att få information om de särskilda konsekvenser som kan uppstå i det enskilda fallet.

## Beskattning av obegränsat skattskyldiga – Fysiska personer

### Avyttring av aktier

För fysiska personer och dödsbon beskattas kapitalinkomster såsom utdelning och kapitalvinst vid avyttring av aktier i inkomstslaget kapital. Skattesatsen är för närvarande 30 procent. Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen efter avdrag för eventuella försäljningsutgifter och de avyttrade aktiernas omkostnadsbelopp (anskaffningsutgift). Eventuellt uppskovsbelopp på de sålda aktierna från tidigare andelsbyten ska normalt också återföras till beskattning.

Omkostnadsbeloppet består av anskaffningsutgiften med tillägg för courtage. Anskaffningsutgiften beräknas enligt den s.k. genomsnittsmetoden, som innebär att anskaffningsutgiften för aktier av samma slag och sort beräknat på grundval av faktiska anskaffningsutgifter och med hänsyn tagen till inträffade förändringar avseende innehavet. Interimsaktier, även kallade betalda tecknade aktier (BTA) anses inte vara av samma slag och sort som befintliga aktier förrän beslutet om nyemission registrerats hos Bolagsverket. För marknadsnoterade aktier kan anskaffningsutgiften alternativt beräknas utifrån schablonmetoden, dvs. att anskaffningsutgiften bestäms till 20 procent av försäljningspriset efter avdrag för försäljningsutgifter. Byte av BTA till aktier medför inte i sig någon beskattning.

Om omkostnadsbeloppet är högre än försäljningsersättningen uppkommer en kapitalförlust. Kapitalförlust vid försäljning av aktier i Bolaget är avdragsgill. Sådan förlust kan kvittas mot kapitalvinster på andra marknadsnoterade delägarrätter under samma år med undantag för andelar i investeringsfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter (svenska räntefonder). Om full kvittning inte kan ske är överskjutande förlust avdragsgill till 70 procent mot övriga kapitalinkomster. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten mot kommunal och statlig inkomstskatt samt mot statlig fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Sådan skattereduktion medges med 30 procent för underskott som inte överstiger 100 000 SEK och med 21 procent för underskott därutöver. Underskott kan inte sparas till ett senare beskattningsår.

### Utdelning

För fysiska personer och dödsbon som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas utdelningar från Bolaget som inkomst av kapital med

en skattesats om för närvarande 30 procent. För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls normalt preliminärskatt på utdelning med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

### Investeraravdrag

Fysiska personer kan vid förvärv av andelar i mindre företag göra avdrag för halva förvärvskostnaden i inkomstslaget kapital under förutsättning att vissa villkor är uppfyllda (investeraravdrag). Avdrag får göras på ett underlag som uppgår till maximalt 1 300 000 SEK per skattskyldig. Det sammanlagda underlaget för avdraget får tillsammans med investeringar från andra fysiska personer och dödsbon uppgå till maximalt 20 MSEK i det företag avdraget avser. För att avdrag ska medges måste en rad villkor vara uppfyllda. Varje investerare som avser att utnyttja investeraravdraget bör rådfråga skatterådgivare för att säkerställa att dessa villkor är uppfyllda.

## Beskattning för obegränsat skattskyldiga – aktiebolag

### Avyttring av aktier och utdelning

För aktiebolag beskattas alla inkomster, inklusive skattepliktiga kapitalvinster och utdelningar, i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats om för närvarande 22 procent. Beräkningen av kapitalvinst respektive kapitalförlust sker i huvudsak på samma sätt som för fysiska personer och dödsbon i enlighet med vad som beskrivits ovan. Kapitalförluster på aktier får endast dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra delägarrätter. Om en kapitalförlust inte kan dras av hos det företag som gjort förlusten, kan den dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra delägarrätter hos ett annat företag i samma koncern, om det föreligger koncernbidragsrätt mellan företagen och båda företagen begär det för ett beskattningsår som har samma deklarationstidpunkt eller som skulle ha haft det om inte något av företagens bokföringsskyldighet upphör. En kapitalförlust som inte kan utnyttjas det år den uppkommer får sparas och dras av mot kapitalvinster ett senare år utan begränsning i tiden.

## Särskilda skattefrågor för innehavare av aktier som är begränsat skattskyldiga i Sverige

### Kapitalvinstbeskattning

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan dock bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Enligt den s.k. tioårsregeln kan fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk beskattning vid avyttring av aktier om de vid något tillfälle under avyttringsåret eller något av de tio föregående kalenderåren varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av denna bestämmelse har dock begränsats i avtal för undvikande av dubbelbeskattning som Sverige ingått med andra länder.

### Kupongskatt

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Skattesatsen är för närvarande 30 procent, men reduceras i allmänhet genom skatteavtal som Sverige ingått med andra länder. Flertalet av Sverige skatteavtal möjliggör nedsättning av den svenska skatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället om erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigade föreligger. I Sverige verkställs avdraget för kupongskatt normalt av Euroclear Sweden, eller beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

I det fall 30 procent kupongskatt innehållit vid utbetalning till en person som har rätt att beskattas enligt en lägre skattesats eller för mycket kupongskatt annars innehållits, kan återbetalning begäras hos Skatteverket före utgången av det femte kalenderåret efter utdelningen.

# Komplett förteckning av styrelsens och VD:s samtliga uppdrag de senaste fem åren enligt Bolagsverket

Nedanstående uppgifter baseras på registerutdrag från Bolagsverket den 2 september 2017.

Namn	Org nummer	Befattning	Tid
<b>Gösta Blomqvist</b>		<b>Styrelseordförande</b>	
Touchtech AB	556749-5006	Ordförande	2017-01-24 –
Addovation AB	556961-7219	Ordförande	2014-02-12 –
Addovation Sweden AB	559055-2591	Ordförande	2016-05-13 –
Bostadsrättsföreningen Gårdburen 14	769605-6808	Ledamot	2013-08-23 –
Gadvise AB	556971-4263	Ledamot	2014-05-13 –
Gadvise	540608-XXXX	Innehavare	2006-02-17 –

I följande företag innehar, eller har Gösta Blomqvist under de senaste fem åren haft, en direkt ägarandel som överstiger tio procent: Gadvice AB och Gadvice (enskild firma).

Namn	Org nummer	Befattning	Tid
<b>Björn Westman</b>		<b>Ledamot</b>	
Touchtech AB	556749-5006	Ledamot	2014-10-13 –
Aluwave AB	556547-5695	Ledamot	2015-10-14 –
Forsway Scandinavia AB	556639-3806	Suppleant	2016-01-14 –
Halon Security AB	556805-9447	Ledamot	2015-09-03 –
LumenRadio AB	556761-7492	Ledamot	2016-07-14 –
Portomus AB	556749-5006	Ledamot	2015-08-11 –
Qvido AB	556885-5968	Suppleant	2016-08-01 –
		Ledamot	2013-10-16 – 2016-08-01
Techship AB	556789-1959	Ledamot	2014-11-21 –
Wrebit AB	559046-4318	Ledamot	2016-08-24 –

Björn Westman har under de senaste fem åren inte haft en direkt ägarandel som överstiger tio procent i något bolag.

Namn	Org nummer	Befattning	Tid
<b>Bengt Nilsson</b>		<b>Ledamot</b>	
Touchtech AB	556749-5006	Ledamot	2014-10-13 –
Accensus AB	556909-2397	Suppleant	2016-06-13 –
		Ledamot	2012-11-05 – 2016-06-13
Beamwallet Nordic AB	559015-7391	Ordförande	2016-11-24 –
		Ledamot	2015-06-01 – 2016-11-24
Event's Now Göteborg AB	556987-6252	Suppleant	2014-10-24 –
GJL Group AB	556680-6492	Ordförande	2005-10-24 –
Greenfield AB	556216-8244	Ordförande	Pågående, startdatum saknas
Greentrade AB	556717-5905	Ledamot	2015-06-09 –
		Ordförande	2007-03-30 – 2015-06-09
Greentrade Aviation AB	556782-1771	Ledamot	2009-07-02 –
		VD	2010-11-25 –
		Ordförande	2009-07-02 – 2010-11-25
Greentrade Call AB	556890-3156	Ordförande	2012-04-11 – 2014-12-10
	Upplöst genom fusion 2014-12-10		
Hikkadua Investments AB	556649-3838	Ledamot	2004-03-30 –
Ides AB	556649-8902	Ordförande	2005-02-08 –
Industrial and Financial Systems, IFS Aktiebolag	556122-0996	Ledamot	XXXX-XX-XX – 2016-04-11
		VD	XXXX-XX-XX – 2003-02-24
Jur kand Cecilia Hermansson AB	559075-3728	Suppleant	2016-09-07 –
Juridiska Byrån Familjejuridik i Göteborg AB	559079-7519	Suppleant	2016-10-11 –
Leandev AB	556744-7056	Ledamot	2013-07-22 –
Norelia AB	556647-3467	Ordförande	2003-09-04 –
Oneflow AB	556903-2989	Ledamot	2017-06-16 –
Pagero AB	556581-4695	Ledamot	2005-02-17 –
		VD	2011-02-18 –
		Ordförande	2007-10-09 – 2013-07-24
Pagero Sverige AB	556752-2981	Ordförande	2008-02-22 – 2017-02-17
		VD	2016-09-16 – 2017-02-17
Payer Financial Services AB	556736-8724	Ledamot	2013-02-05 –
Plejd AB	556790-9477	Ledamot	2016-02-09 –
PocketMobile Communications Aktiebolag	556593-0798	Ledamot	2011-02-16 – 2015-11-18
Primelog Holding AB	556680-6914	Ledamot	2013-08-07 – 2017-03-29
Primelog Software AB	556642-2597	Ledamot	2013-08-07 – 2017-03-29
Proxio AB	556698-4291	Ordförande	2009-11-12 – 2015-07-07
	Konkurs avslutad 2015-07-07		
Upstream AB	556555-8011	Ledamot	2014-03-31 – 2016-07-05
Wint AB	556433-1717	Ledamot	2017-08-02 –
Wint Accounting AB	556482-1295	Ledamot	2017-08-02 –
Wint Group AB	556995-6914	Ordförande	2015-07-08 –

I följande företag innehar, eller har Bengt Nilsson under de senaste fem åren haft, en direkt ägarandel som överstiger tio procent: Pagero AB, Greenfield AB, Greentrade AB, Greentrade Aviation AB, Touchtech AB och Norelia AB.

Namn	Org nummer	Befattning	Tid
<b>Jörgen Weiss</b>		<b>Ledamot</b>	
Touchtech AB	556749-5006	Ledamot	2017-08-17 –
Intellego Technologies AB	556864-1624	Ledamot	2016-05-02 – 2017-06-30
Progmize AB	556980-9782	Ledamot	2014-08-28 –

I följande företag innehar, eller har Jörgen Weiss under de senaste fem åren haft, en direkt ägarandel som överstiger tio procent: Progmize AB.

Namn	Org nummer	Befattning	Tid
<b>Deniz Chaban</b>		<b>VD</b>	
Touchtech AB	556749-5006	VD	2017-08-17 –
		Ledamot	2008-03-05 – 2017-08-17

I följande företag innehar, eller har Deniz Chaban under de senaste fem åren haft, en direkt ägarandel som överstiger tio procent: Touchtech AB.

### Övrig information om styrelsen

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har förekommit i bedrägerirelaterade mål, innehaft näringsförbud eller motsvarande. Bengt Nilsson har förekommit i en konkurs (Proxio AB) under den senaste femårsperioden. Inga omständigheter har framkommit i samband med konkursen som indikerat att Bengt Nilsson inte skulle ha fullgjort sina förpliktelser som styrelseledamot på ett fullgott sätt.



CLEAN 90



TENNIS SNEAKER



CAP-TOE SNEAKER



G10



# touchtech

Touchtech AB

Västra Hamngatan 1  
411 17 Göteborg

Telefon: 031-75 73 250  
E-post: [info@touchtech.com](mailto:info@touchtech.com)  
Hemsida: [www.touchtech.com](http://www.touchtech.com)