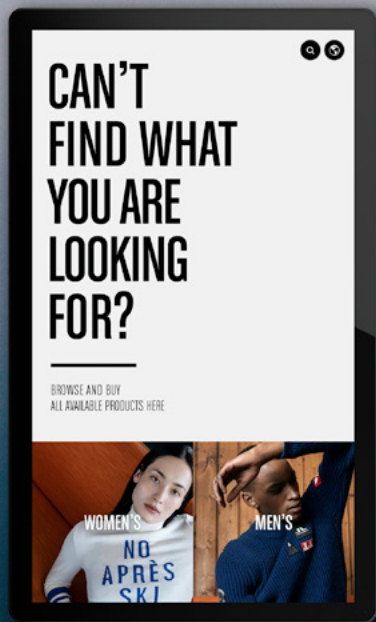




INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I TOUCHTECH AB

FÖRETRÄDESEMISSION 2020



Touchtech vill bidra 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.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING	2
OM MEMORANDUMET	3
INBJUDAN ATT TECKNA AKTIER I TOUCHTECH	4
BAKGRUND OCH MOTIV FÖR FÖRELIGGANDE NYEMISSION	6
VD HAR ORDET	8
VILLKOR OCH ANVISNINGAR	9
VERKSAMHETEN I TOUCHTECH	12
TOUCHTECH VENDO	14
TOUCHTECH SHOWROOM	22
TOUCHTECH LIMA	26
MARKNADSÖVERSIKT	30
BOLAGETS HISTORIK	34
FINANSIELL ÖVERSIKT	36
STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISOR	42
AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDE	44
ÖVRIGA UPPLYSNINGAR OM BOLAGET	47
RISKFaktorER	48
BOLAGSORDNING FÖR TOUCHTECH	50



OM MEMORANDUMET

Definitioner

I detta memorandum gäller följande definitioner om inget annat anges; med "Bolaget" eller "Touchtech" avses Touchtech AB med organisationsnummer 556749-5006. Med "Spotlight Stock Market" avses ATS Finans AB med organisationsnummer 556736-8195 med bifirma Spotlight Stock Market. Med "Aktieinvest" avses Aktieinvest FK AB med organisationsnummer 556072-2596. Med "Euroclear" avses Euroclear Sweden AB med organisationsnummer 556112-8074.

Undantag från prospektskyldighet

Detta memorandum har inte granskats och godkänts av Finansinspektionen. Memorandum avseende nyemission av aktier 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", vilket är fallet i föreliggande nyemission.

Memorandumets distributionsområde

Inbjudan att teckna aktier enligt detta memorandum vänder sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registreringsåtgärder eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Memorandumet får inte distribueras i Australien, Schweiz, Hongkong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Singapore, Sydafrika, Sydkorea, USA eller annat land där distributionen eller erbjudandet kräver

ytterligare åtgärder, 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.

Memorandumets tillgänglighet

Memorandumet finns tillgängligt på Bolagets huvudkontor samt på Bolagets hemsida: www.touchtech.com. Memorandumet kan även laddas ned från Spotlights hemsida: www.spotlightstockmarket.com.

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.

Om Spotlight

Touchtech, har i syfte att säkerställa att aktieägare och övriga aktörer på marknaden erhåller korrekt, omedelbar och samtidig information om Bolagets utveckling, träffat en överenskommelse med Spotlight om informationsgivning. Bolaget följer tillämpliga lagar, författningar och rekommendationer som gäller för bolag som är anslutna till Spotlight. Allmänheten kan kostnadsfritt prenumerera på Bolagets

pressmeddelanden och rapporter genom att anmäla intresse för detta på Cisions hemsida, <https://news.cision.com/se>.

Spotlight är en bifirma till ATS Finans AB, ett värdepappersbolag under Finansinspektionens tillsyn. Spotlight driver en så kallad MTF-plattform. Bolag som är noterade på Spotlight Stock Market har förbundit sig att följa Spotlights regelverk. Avtalet syftar bland annat till att säkerställa att aktieägare och övriga aktörer på marknaden får korrekt, omedelbar och samtidig information som kan påverka Bolagets aktiekurs.

Handeln på Spotlight sker i ett elektroniskt handelssystem som är tillgängligt för de banker och fondkommissionärer som är anslutna till Nordic Growth Market, NGM. NGM är en svensk reglerad marknadsp plats under Finansinspektionens tillsyn som driver marknader i Sverige, Norge, Finland och Danmark. Bolaget startades 1999 och är idag ett helägt dotterbolag till Börse Stuttgart. NGM erbjuder handel i alla typer av värdepapper och all handel sker i det egenutvecklade börssystemet Elasticia. Det innebär att den som vill köpa eller sälja aktier som är noterade på Spotlight kan använda sin vanliga bank eller fondkommissionär.

Regelverket och aktiekurser återfinns på Spotlights hemsida: www.spotlightstockmarket.com.

INBJUDAN ATT TECKNA AKTIER I TOUCHTECH

I syfte att stärka Bolagets rörelsekapital inför fortsatt kommersialisering med fokus på försäljning, marknadsföring, produktutveckling och förstärkning av organisationen har styrelsen i Touchtech den 12 december 2019 beslutat att genomföra en nyemission av högst 723 100 aktier med företrädesrätt för Bolagets aktieägare. Även allmänheten ges möjlighet att teckna aktier utan företrädesrätt i emissionen.

Den som på avstämningsdagen den 15 januari 2020 är registrerad som aktieägare i Touchtech erhåller en (1) teckningsrätt för varje innehavd aktie. Tio (10) teckningsrätter ger innehavaren rätt att teckna en (1) ny aktie under perioden 17 januari – 31 januari 2020, till en teckningskurs om 11,50 SEK.

För det fall samtliga aktier inte tecknas med stöd av teckningsrätter ska styrelsen besluta om tilldelning av aktier tecknade utan stöd av teckningsrätter i enlighet med de villkor som fastställts av styrelsen och som framgår av avsnittet "Villkor och anvisningar". Tilldelning kommer ske i enlighet med styrelsens beslut. Teckning kan även ske utan företrädesrätt i enlighet med de villkor som framgår av ovan nämnda avsnitt.

Emissionsbeslutet innebär att Bolagets aktiekapital kan komma att öka med högst 72 310 SEK, från 723 100 SEK till 795 410 SEK, genom nyemission av högst 723 100 aktier. Utspädningen för befintliga aktieägare som väljer att inte teckna sin andel uppgår vid full teckning till högst 723 100 aktier, vilket motsvarar 9,1 procent av det totala antalet aktier och kapital i Bolaget efter Företrädesemissionen. Aktieägare som väljer att inte delta i Företrädesemissionen har möjlighet att helt eller delvis kompensera sig ekonomiskt för utspädningen genom att sälja sina teckningsrätter. Handel med teckningsrätter kommer ske på Spotlight under perioden 17 – 29 januari 2020. Teckningskursen i Företrädesemissionen uppgår till 11,50 SEK per aktie, vilket innebär att Bolaget, vid full teckning, tillförs cirka 8,3 MSEK före emissionskostnader. Emissionskostnader beräknas uppgå till cirka 0,6 MSEK exklusive garantikostnader. Garantikostnaderna uppgår till cirka 0,15 MSEK. Med hänsyn tagen till nämnda kostnader om totalt 0,75 MSEK beräknas Bolaget tillföras en nettolikvid om cirka 7,6 MSEK vid full teckning.

Bolaget har erhållit teckningsförbindelser uppgående till cirka 3,2 MSEK motsvarande cirka 39 procent av emissionen och därutöver emissionsgarantier från uttalat långsiktiga investerare om cirka 5,1 MSEK motsvarande cirka 61 procent av emissionen. Teckningsförbindelser och emissionsgarantier är inte säkerställda genom bankgaranti, spärmedel, pantsättning eller liknande arrangemang. Ersättning utgår med tre (3) procent kontant på garanterat kapital. Ingen ersättning utgår för lämnade teckningsförbindelser.



Avstämningsdag:	Avstämningsdag är 15 januari 2020. Sista dag för handel i Bolagets aktie inklusive rätt att erhålla teckningsrätter är den 13 januari 2020 och första dag exklusive rätt att erhålla teckningsrätter var den 14 januari 2020.
Teckningsperiod:	17 januari - 31 januari 2020.
Teckningskurs:	11,50 SEK per aktie.
Företrädesrätt:	För varje befintlig aktie erhålls en (1) teckningsrätt. Det krävs tio (10) teckningsrätter för teckning av en (1) ny aktie.
Antal aktier i erbjudandet:	Erbjudandet omfattar högst 723 100 aktier.
Emissionsvolym:	8 315 650 SEK.
Antal aktier innan emission:	7 231 000 aktier.
Värdering (pre-money):	Cirka 83,2 MSEK baserat på teckningskursen 11,50 SEK.
Handel med teckningsrätter:	Handel med teckningsrätter kommer att ske på Spotlight under perioden 17 januari – 29 januari 2020.
Handel med Betald Tecknad Aktie ("BTA"):	Handel med BTA kommer att ske på Spotlight från och med den 17 januari 2020 fram till dess att Bolagsverket har registrerat emissionen. Denna registrering förväntas ske i mitten av februari 2020.
Handelsplats:	Bolagets aktie är listad på Spotlight under kortnamnet "TOUCH".
Teckningsförbindelser och emissionsgarantier:	Bolaget har erhållit teckningsförbindelser om cirka 3,2 MSEK och emissionsgarantier om cirka 5,1 MSEK, innebärande att emissionen är fullt säkerställd på förhand. Touchtech stamaktie: SE0010414482 Touchtech TR: SE0013647617 Touchtech BTA: SE0013647625
ISIN-koder:	

Ansvar

Styrelsen för Touchtech AB är ansvarig för innehållet i detta memorandum. Nedan angivna personer försäkras härmed gemensamt som styrelse att de vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i memorandumet, såvitt de vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

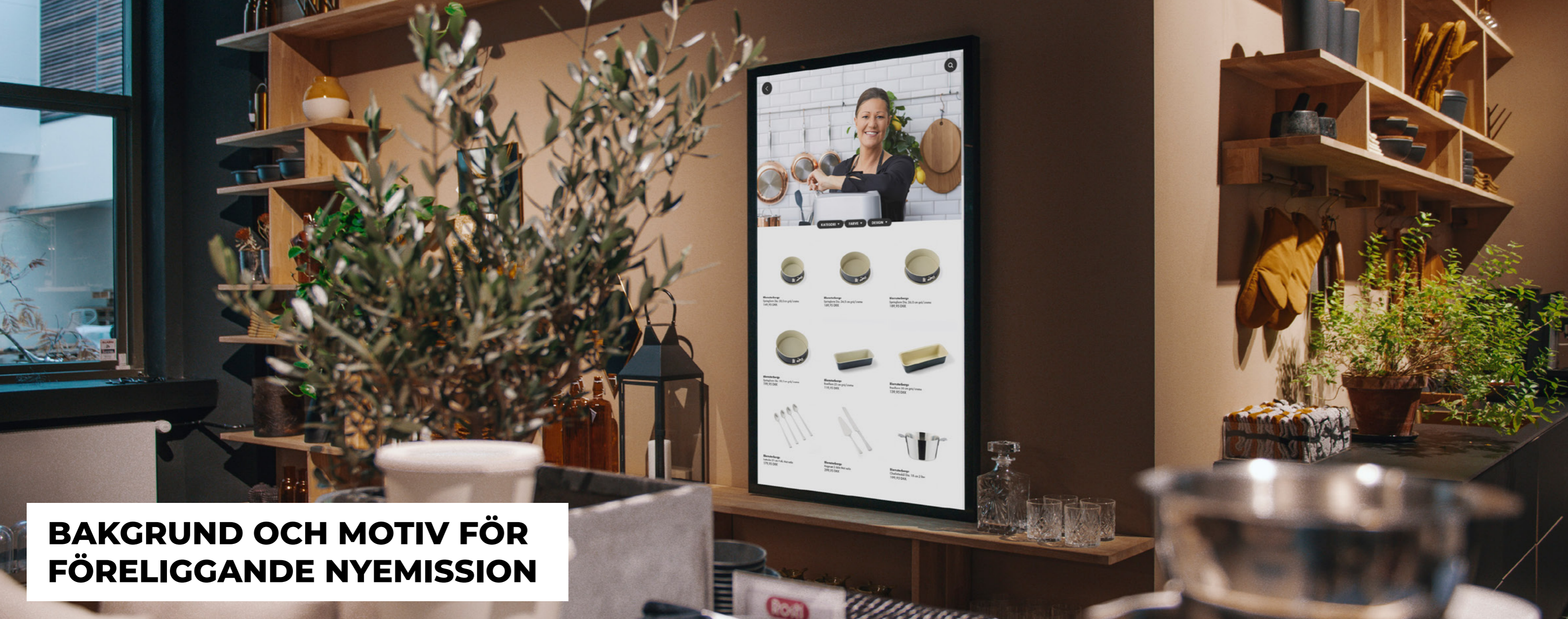
Göteborg den 14 januari 2020
Styrelsen i Touchtech AB

Gösta Blomqvist
Styrelseordförande

Bengt Nilsson
Styrelseledamot

Jörgen Weiss
Styrelseledamot

Simon Saneback
Styrelseledamot



BAKGRUND OCH MOTIV FÖR FÖRELIGGANDE NYEMISSION

Bakgrund

Touchtech har de senaste åren etablerat sig på den nordiska marknaden som en av de mest framstående aktörerna med lösningar för att digitalisera butiker och showrooms. Bolaget har idag mer än 30 kunder inom retail-segmentet.

En nyckelkund under 2019 har varit det danskägda bolaget Bestseller. Bestseller-koncernen, ett av världens största modehus med mer än 6 000 butiker globalt, ingick under hösten 2019 ett globalt ramavtal med Touchtech. Detta har bidragit till en dubbling av antalet Touchtech Vendo installationer under 2019.

Under 2019 togs även ett beslut att utveckla en ny produkt, Touchtech Showroom. Produkten har utvecklats i nära samband med Bestseller och vänder sig till bolag med egen tillverkning. Med Touchtech Showroom kan kunderna digitalisera sin B2B-försäljning i sina showrooms vilket möjliggör betydande kostnadsbesparingar och en mer kreativ inköpsprocess. Utvecklingsarbetet kommer fortgå under 2020 till dess att produkten är klar för utrullning till Bestsellers cirka 600 showrooms.

Bolaget är en tidig aktör med nya produkter för en marknad

under kraftig förändring och har för närvarande ett försprång gentemot andra aktörer. Bolagets styrelse bedömer att det finns goda förutsättningar för att Touchtech ska kunna bli en marknadsledande aktör med digitala mjukvarulösningar för fysiska butiker och showrooms på en global marknad.

Bolagets målsättning är att under kommande år intensifiera marknadsbearbetningen, expandera till fler länder och utvecklingsmässigt fortsätta ligga i framkant med sina lösningar för fysiska butiker och showrooms.

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

Bolaget upplever att det finns ett starkt momentum i verksamheten och att det finns ett behov av att stärka organisationen för att bättre utnyttja de möjligheter som marknaden ger. För att finansiera detta genomför Bolaget en företrädesemission på cirka 8,3 MSEK, genom utgivande av 723 100 aktier. Företrädesemissionen är garanterad till sin helhet.

Nettolikviden från emissionen, efter avdrag för emissionskostnader, förväntas uppgå till cirka 7,6 MSEK.

Likviden kommer främst användas till följande aktiviteter och enligt nedan rangordning:

- Förstärkning av Bolagets rörelsekapital under en tid då Bolaget ännu är i ett uppbyggnadsskede och ännu inte har ett operativt kassaflöde som täcker Bolagets investeringar i produktutveckling och marknadsbearbetning
- Fortsatt förstärkning av kommersialisering- och försäljningsorganisationen med fokus på bearbetning av större globala kunder
- Vidareutveckling av koncept och funktionalitet i Bolagets produkter, Touchtech Vendo och Touchtech Showroom

Framtida kapitalbehov

Det befintliga rörelsekapitalet är enligt styrelsens bedömning inte tillräckligt för de operativa målsättningar Bolaget arbetar efter. Baserat på Bolagets budget för 2020, och som innefattar de satsningar i produktutveckling och marknadsbearbetning som detta memorandum förespeglar, kommer ett rörelsekapitalbehov uppstå under februari/mars 2020.

Styrelsen bedömer att Bolaget, i det fall företrädesemissionen fulltecknas, kommer ha ett eget kapital som gör det möjligt att bedriva verksamheten fram till att Bolaget blir självfinansierat. Bolaget hade redan idag, vid minskade satsningar på produktutveckling och marknadsbearbetning, varit självfinansierat. Företrädesemissionen anses vara av expansiv karaktär då den syftar till att bibehålla ett högt momentum och befästa Bolagets position som en av de ledande aktörerna inom digitala lösningar för detaljhandeln.

Bolaget planerar inte för ytterligare emissioner men det kan inte uteslutas att ytterligare kapitalbehov kan komma att uppstå i framtiden till följd av exempelvis utökade produkt- och marknads-satsningar eller oförutsedda negativa händelser. Ett eventuellt tillkommande kapitalbehov kan dock även fyllas genom andra finansieringsalternativ såsom lånefinansiering, förskottsbetalningar från kunder och bidrag.

VD HAR ORDET

Den pågående digitala transformationen inom detaljhandeln, med e-handels framfart, fortsätter att vara omvälvande för hela branschen. Nästan dagligen kommer nyheter om handlare som tvingas skära ner eller avveckla sin verksamhet till följd av dålig lönsamhet. "Butiksdöden" har blivit ett vanligt begrepp i branschen och bland allmänheten. Detaljhandels utmaningar är många och drabbar i lika stor utsträckning stora som små varumärken på den globala marknaden. Det är inte längre hållbart att satsa på enbart tillväxt genom att etablera fler butiker eller köpa fler annonser på sociala medier. Samtidigt är det inte heller lätt att kapa ytterligare kostnader utan att det drabbar servicegraden allt för negativt. Handeln måste helt enkelt få bukt med den dåliga lönsamheten genom att öka produktiviteten.

Det är just där Touchtech kommer in i bilden. Med våra kostnadseffektiva produktivetslösningar för retail kan våra kunder göra mer värdehöjande aktiviteter för konsumenter till mindre insatser. Mer försäljning, mer personlig service och mer lönsamhet med mindre butiksytta, mindre personalstyrka och mindre fysiska produkter. Vårt löfte är ökad produktivitet som leder till förbättrad lönsamhet. För att uppfylla vårt löfte har vi utvecklat två produktivitetshöjande mjukvarulösningar:

- **Touchtech Vendo** – som är den digitala säljaren som bemöter och inspirerar konsumenten i butik och möjliggör försäljning från det fulla sortimentet med möjlighet till hemleverans.
- **Touchtech Showroom** – den digitala inköpsassistenten som bidrar till ett optimalt inköp av kommande kollektioner i B2B Showrooms där produktionskostnaden för provkollektioner kraftigt reduceras.

Idag används Touchtechs innovativa portfölj av produktivetslösningar på fler än 15 marknader av ett 30-tal varumärken såsom Eton, J.Lindeberg, Stenströms, Elgiganten och Jack & Jones. Tillsammans med våra kunder hittar vi ständigt nya sätt att öka produktiviteten inom detaljhandeln och ser fram emot att lansera fler nyheter framöver. Därför är vi väldigt stolta över att Bestseller valt Touchtech som partner i sin digitaliseringsresa. Sedan september 2019 har Jack & Jones, ett av 18 varumärken inom Bestseller-koncernen, anslutit 200 butiker i Europa till Touchtech Vendo. Samtidigt har Vero Moda, ett annat varumärke inom Bestseller-koncernen, investerat ca 7,5 MSEK i Touchtech Showroom för att digitalisera B2B-försäljningsprocessen i sina showrooms.

Touchtech representerar en ny väg som förenar den digitala och fysiska handeln med ett bevisat resultat som ökar försäljningen, kundupplevelsen och lönsamheten. Med en stor global kund som Bestseller och ett team med mångårig retail-erfarenhet i bagaget står Touchtech redo i pole position för att driva utvecklingen av Retail 2.0.

Med en preliminär nettoomsättning för 2019 på 11,9 MSEK, vilket är en ökning med drygt 95% jämfört med 2018, hoppas jag att så många som möjligt vill vara med på vår fortsatta tillväxtresa och deltar i den pågående företrädesemissionen.

Deniz Chaban
VD, Touchtech AB



VILLKOR OCH ANVISNINGAR

Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 15 januari 2020 är aktieägare i Touchtech äger företrädesrätt att teckna aktier i Bolaget utifrån befintligt aktieinnehav i Bolaget.

Teckningsrätter (TR)

Aktieägare i Touchtech erhåller för varje befintlig aktie en (1) teckningsrätt. Det krävs tio (10) teckningsrätter för att teckna en (1) ny aktie.

Teckningskurs

Teckningskursen är 11,50 SEK per aktie. Courtage utgår ej.

Avstämningsdag

Avstämningsdag hos Euroclear Sweden AB, (VPC) för rätt till deltagande i emissionen är den 15 januari 2020. Sista dag för handel i Touchtechs aktie med rätt till deltagande i emissionen är den 13 januari 2020. Första dag för handel i Touchtechs aktie utan rätt till deltagande i emissionen är den 14 januari 2020.

Teckningsperiod

Teckning av nya aktier ska ske under tiden från och med den 17 januari 2020 till och med den 31 januari 2020. Efter teckningstidens utgång blir outnyttjade teckningsrätter ogiltiga och förloras därefter sitt värde. Efter teckningstiden kommer outnyttjade teckningsrätter, utan avisering från Euroclear (VPC), att bokas bort från aktieägarnas VP-konton.

Handel med teckningsrätter (TR)

Handel med teckningsrätter kommer att ske på Spotlight Stock Market under perioden från och med den 17 januari 2020 till och med den 29 januari 2020. Värdepappersinstitut med erforderliga tillstånd handlägger förmedling av köp och försäljning av teckningsrätter. Den som önskar köpa eller sälja teckningsrätter ska därför vända sig till sin bank eller fondkommissionär. Teckningsrätter som ej utnyttjas för teckning i företrädesemissionen måste säljas senast den 29 januari 2020 eller användas för teckning av aktier senast den 31 januari 2020 för att inte bli ogiltiga och förlora sitt värde.

Emissionsredovisning och anmälningssedlar

Direktregistrerade aktieägare

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på ovan nämnda avstämningsdag är registrerade i, den av Euroclear Sweden (VPC) för Bolagets räkning förda, aktieboken, erhåller förtryckt emissionsredovisning med (VPC), särskild anmälningssedel 1 och 2 samt informationsbroschyr. Av den förtryckta emissionsredovisningen framgår bland annat erhållna teckningsrätter. Den som är upptagen i den i anslutning till aktieboken särskilt förda förteckning över panthavare med flera, erhåller inte någon emissionsredovisning utan underrättas separat. VP-avi som redovisar registreringen av teckningsrätter på aktieägares VP-konto utsändes ej.

Förvaltarregistrerade aktieägare

Aktieägare vars innehav av aktier i Touchtech är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare erhåller informationsbroschyr. Teckning och betalning, med respektive utan företrädesrätt, ska ske i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare.

Teckning med stöd av företrädesrätt

Teckning med stöd av företrädesrätt ska ske genom samtidig kontant betalning senast den 31 januari 2020. Teckning genom betalning ska göras antingen med den, med emissionsredovisningen utsända, förtryckta inbetalningsavin eller med den inbetalningsavi som är fogad till den särskilda anmälningssedeln 1 enligt följande alternativ:

1) Förtryckt inbetalningsavi

I de fall samtliga på avstämningsdagen erhållna teckningsrätter utnyttjas för teckning ska endast den utsända förtryckta inbetalningsavin användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Särskild anmälningssedel 1 ska då ej användas. Observera att anmälan om teckning är bindande.

2) Särskild anmälningssedel 1

I de fall teckningsrätter förvärvas eller avyttras, eller ett annat antal teckningsrätter än vad som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen utnyttjas för teckning, ska den särskilda anmälningssedeln användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Aktieägaren ska på särskild anmälningssedel 1 uppge det antal aktier som denne tecknar sig för och på bifogade inbetalningsavin fylla i det belopp som ska betalas. Betalning sker således genom utnyttjande av inbetalningsavin. Ofullständig eller felaktigt ifyllt anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Observera att anmälan om teckning är bindande.

Särskild anmälningssedel 1 kan erhållas från Aktieinvest FK AB på nedanstående telefonnummer. Ifyllt anmälningssedel ska i samband med betalning skickas eller lämnas på nedanstående adress och vara Aktieinvest FK AB tillhanda senast klockan 17.00 den 31 januari 2020. Det är endast tillåtet att insända en (1) särskild anmälningssedel 1. I det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer enbart den sist erhållna att beaktas.

Övriga anmälningssedlar kommer således att lämnas utan avseende. Observera att anmälan om teckning är bindande.

Aktieinvest FK AB
Emittentservice
Box 7415
103 91 STOCKHOLM
Telefon: 08-5065 1795
E-post: emittentservice@aktieinvest.se

Teckning utan stöd av företrädesrätt

Teckning av aktier utan stöd av företräde ska ske under samma period som teckning av aktier med företrädesrätt, det vill säga från och med den 17 januari 2020 till och med 31 januari 2020. Anmälan om teckning utan företrädesrätt genom att Särskild anmälningssedel 2 ifylls, undertecknas och skickas till Aktieinvest FK AB på adress enligt ovan eller till förvaltaren. Någon betalning ska ej ske i samband med anmälan om teckning av aktier utan företrädesrätt, utan sker i enlighet med vad som anges nedan. Särskild anmälningssedel 2 ska vara Aktieinvest FK AB tillhanda senast klockan 17.00 den 31 januari 2020. Det är endast tillåtet att insända en (1) Särskild anmälningssedel 2. I det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer enbart den sist erhållna att beaktas. Övriga anmälningssedlar kommer således att lämnas utan hänseende. Observera att anmälan om teckning är bindande.

Tecknare med depå: För att åberopa subsidiär företrädesrätt måste teckningen gå via samma förvaltare som teckningen med företrädesrätt.

Tilldelningsprinciper vid teckning utan stöd av företrädesrätt

För det fall inte samtliga aktier tecknas med företrädesrätt

enligt ovan ska styrelsen, inom ramen för emissionens högsta belopp, besluta om tilldelning av aktier till annan investerare som tecknat aktier utan stöd av företrädesrätt samt besluta om hur fördelning mellan tecknare ska ske.

i) I första hand ska tilldelning av aktier som tecknats utan stöd av teckningsrätter ske till dem som tecknat aktier med stöd av teckningsrätter och, för det fall dessa inte kan erhålla full tilldelning, i förhållande till det antal teckningsrätter som var och en utnyttjat för teckning av aktier, dock att tecknare som med tillämpning av denna tilldelningsprincip skulle ha tilldelats färre än 50 aktier efter avrundning ska tilldelas antingen 50 aktier eller inga aktier.

ii) I andra hand ska tilldelning av aktier som tecknats utan stöd av teckningsrätter ske till andra som anmält sig för teckning utan stöd av teckningsrätter och, för det fall dessa inte kan erhålla full tilldelning, i förhållande till det antal aktier som var och en anmält för teckning, dock att tecknare som med tillämpning av denna tilldelningsprincip skulle ha tilldelats färre än 50 aktier efter avrundning ska tilldelas antingen 50 aktier eller inga aktier.

iii) I tredje hand ska tilldelning ske till emissionsgaranterna i förhållande till garanterad belopp. Oaktat ovanstående ska tilldelning utan företrädesrätt inte ske med ett större antal aktier än undertecknat.

Vänligen observera: Förvaltarregistrerade (depå) tecknare, som vill öka sannolikheten att få tilldelning utan företrädesrätt genom att även teckna aktier med företrädesrätt, måste dock teckna aktier utan företrädesrätt genom samma förvaltare som de tecknat aktier med företrädesrätt. Annars finns det vid tilldelningen ingen möjlighet att identifiera en viss tecknare som tecknat aktier såväl med som utan stöd av teckningsrätter.

Tilldelning vid teckning utan företrädesrätt

Besked om eventuell tilldelning av aktier tecknade utan företrädesrätt lämnas genom översändande av tilldelningsbesked i form av en avräkningsnota. Likvid ska erläggas senast den dag som framkommer av avräkningsnotan. Något meddelande lämnas ej till den som inte erhållit tilldelning. Erläggs ej likvid i rätt tid kan aktierna komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt detta erbjudande, kan den som ursprungligen erhållit tilldelning av dessa aktier komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden.

Aktieägare bosatta i utlandet

Aktieägare bosatta utanför Sverige (avser dock ej aktieägare bosatta i USA, Kanada, Nya Zeeland, Sydafrika, Japan, Australien, Sydkorea, Hong Kong, Schweiz, Singapore eller något annat land där distributionen eller denna inbjudan kräver ytterligare prospekt, registreringsåtgärder eller andra åtgärder än de som följer svensk rätt eller som strider mot regler i sådant land) vilka äger rätt att teckna aktier i nyemissionen, kan vända sig till

Aktieinvest FK AB på telefon enligt ovan för information om teckning och betalning.

Tilldelning av teckningsrätter och utgivande av nya aktier vid utnyttjande av teckningsrätter till personer som är bosatta utanför Sverige kan påverkas av värdepapperslagstiftningar i sådana länder. Med anledning härav kommer, med vissa undantag, aktieägare som har sina befintliga aktier direktregistrerade på VP-konton och har registrerade adresser i till exempel USA, Kanada, Nya Zeeland, Sydafrika, Japan, Australien, Sydkorea, Hong Kong, Schweiz eller Singapore inte att erhålla detta memorandum. De kommer inte heller att erhålla några teckningsrätter på sina respektive VP-konton. De teckningsrätter som annars skulle ha registrerats för sådana aktieägare kommer att säljas och försäljningslikviden, med avdrag för kostnader, kommer att utbetalas till sådana aktieägare. Belopp understigande 100 SEK kommer inte att utbetalas.

Betald tecknad aktie (BTA)

Teckning genom betalning registreras hos Euroclear Sweden AB (VPC) så snart detta kan ske, vilket normalt innebär några bankdagar efter betalning. Därefter erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse på att inbokning av betalda tecknade aktier (BTA) skett på tecknarens VP-konto. De nytecknade aktierna är bokförda som BTA på VP-kontot tills nyemissionen blivit registrerad hos Bolagsverket.

Handel i BTA

Handel i BTA kommer att ske på Spotlight Stock Market från den 17 januari 2020 till och med att emissionen registrerats hos Bolagsverket.

Utdelning

Nya aktier ska berättiga till utdelning från och med den första avstämningsdag för utdelning som infaller efter att aktien registrerats hos Bolagsverket.

Leverans av aktier

Så snart emissionen registrerats vid Bolagsverket, vilket beräknas ske i mitten av februari 2020, ombokas BTA till aktier utan särskild avisering från Euroclear Sweden AB. För de aktieägare som har sitt aktieinnehav förvaltarregistrerat kommer information från respektive förvaltare.

Offentliggörande av utfallet i emissionen

Snarast möjligt efter att teckningstiden avslutats kommer Bolaget att offentliggöra utfallet av emissionen. Offentliggörande kommer att ske genom pressmeddelande och finnas tillgängligt på Bolaget hemsida.

Övrig information

Bolaget äger rätt att att förlänga tiden för teckning och betalning i emissionen. En eventuell förlängning av teckningsperioden ska offentliggöras genom pressmeddelande senast sista teckningsdagen i emissionen, dvs. den 31 januari 2020. Bolaget äger även rätt att avbryta emissionen eller att tillfälligt dra in erbjudandet.

För det fall ett för stort belopp betalats in av en tecknare för de nya aktierna kommer Aktieinvest att ombesörja att överskjutande belopp återbetalas. Aktieinvest kommer i sådant fall att ta kontakt med tecknaren för uppgift om ett bankkonto som Aktieinvest kan återbetala beloppet till. Ingen ränta kommer att utbetalas för överskjutande belopp. En teckning av nya aktier, med eller utan stöd av teckningsrätter, är oåterkallelig och tecknaren kan inte upphäva eller modifiera en teckning av nya aktier.

Ofullständiga eller felaktigt ifyllda anmälningssedlar kan komma att lämnas utan beaktande. Om teckningslikviden inbetalas för sent, är otillräcklig eller betalas på felaktigt sätt kan anmälan om teckning komma att lämnas utan beaktande eller teckning komma att ske med ett lägre belopp. Betald likvid som ej tagits i anspråk kommer i så fall att återbetalas.

VERKSAMHETEN I TOUCHTECH

Affärsidé

Touchtechs affärsidé är att sälja produktivitetshöjande lösningar för detaljhandlare. Målsättningen är att förbättra våra kunders lönsamhet genom att bidra till ökad försäljning och förbättrad service samtidigt som varu- och personalkostnader reduceras. Detta möjliggörs genom en portfölj av innovativa egenutvecklade mjukvarulösningar som tillhandahålls på prenumerationsbasis (Software-as-a-Service) vilket kunden kan nyttja via interaktiva enheter i främst fysiska butiker och showrooms i möte med sin kund.

Vision

Touchtech vision är att vara den globalt ledande aktören för digitalisering av kundmötet inom fysisk retail med ett starkt ekosystem av lösningar som stödjer varandra.

Bolagets lösningar och tjänster

Det tekniska begrepp som används inom Bolagets bransch för att beskriva den kategori av produkter som Touchtech utvecklar kallas för Endless-Aisle, vilket kan översättas till "oändlig hylla" på svenska. Begreppet syftar på att via en interaktiv mjukvara som körs på touchskärm kunna presentera oändligt med information om kundens produkter, som till exempel kläder och elektronik.

Bolagets kärnprodukt är en skalbar mjukvarulösning som licensieras till detaljhandlare och används på större interaktiva enheter i fysiska butiker och showrooms. Mjukvaran kompletteras med olika konsultationstjänster.

Touchtech erbjuder idag tre lösningar, Touchtech Vendo, Touchtech Showroom och Touchtech Lima, med tillhörande konsultationstjänster. Alla lösningar är utvecklade med fokus på detaljhandelns utmaningar men skiljer sig åt i vissa avseenden:

- **Touchtech Vendo** – den digitala säljaren som bemöter och inspirerar konsumenten i butik samtidigt som den möjliggör försäljning från detaljhandlaren fulla sortimentet med leverans hem eller till butiken.
- **Touchtech Showroom** – den digitala inköpsassistenten som bidrar till ett optimalt inköp av kommande kollektioner i B2B Showrooms där produktionskostnaden för provkollektioner kraftigt reduceras.
- **Touchtech Lima** – används för att på ett engagerat sätt presentera information om komplexa och konfigurerbara produkter såsom presentation av olika bilmodeller och tillval i en bilhall.

I tillägg till Touchtech Vendo, Touchtech Showroom och Touchtech Lima erbjuder Bolaget även en rad konsultationstjänster med fokus på att hjälpa detaljhandlare att implementera respektive lösning och komma igång med användningen av mjukvaran på ett optimalt sätt. Bland dessa tjänster ingår:

- Inledande förstudier och strategiarbete
- Integration med handlaren e-handelssystem
- Utbildning av personal i butik
- Försäljning och leasing av hårdvara
- Installationstjänster
- SLA (Support Level Agreement)

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".



TOUCHTECH VENDO

De flesta detaljhandlare kan idag endast presentera en begränsad andel av sitt totala sortiment i sina fysiska butiker. E-handelssortimentet är många gånger större än utbudet i butik. Touchtech Vendo är en mjukvarulösning som installeras på interaktiva enheter och används i fysiska butiker för att tillgängliggöra detaljhandlaren fulla produktutbud.

Därmed kan detaljhandlaren sälja produkter ur sitt fulla sortiment och inte enbart ur det fysiska butikssortimentet. Dessutom kan konsumenten själv söka information om detaljhandlaren produkter och i vissa fall genomföra betalningar utan att stå i kassaköer. Sammantaget innebär det ökad merförsäljning och en förbättrad kundupplevelse.



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, med mjukvaran 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. 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 lösningen 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.

Funktionalitet i Touchtech Vendo

Touchtech Vendo är en nyckelfärdig mjukvarulösning som driftsätts på touchskärmar och enkelt integreras med handlarens befintliga e-handels- och affärssystem. All produktdata, lagersaldon och prisuppgifter synkroniseras automatiskt mot Touchtechs molntjänst utan handpåläggning från handlaren. Touchskärmarna är av standardtyp och levereras av exempelvis Microsoft och Elo Touch Solutions.

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 API¹. Bolaget har idag flera färdiga integrationsmoduler mot några av de mest populära e-handelsplattformarna. När integrationen är genomförd kan handlaren, via Touchtechs web-portal, få tillgång till en översiktssvy som visar till exempel lokalisering, driftstatus, användning- och försäljningsstatistik för respektive skärm samt inställning- och konfigurationsalternativ.

Touchtech Vendo presenterar handlarens kompletta produktutbud på ett enkelt, snabbt och elegant sätt. Konsumenten kan filtrera bland handlarens produkter, få detaljerad produktinformation, zooma in på 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 Vendo som en naturlig del i butikspersonalens kundbemötande. Butikssäljaren tar med konsumenten till Vendo 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 Vendo. Säljaren kan därmed vara mer aktiv på butiksgolvet och service-fokuserad samtidigt som konsumenten slipper stå i kö till kassan.

¹API 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.

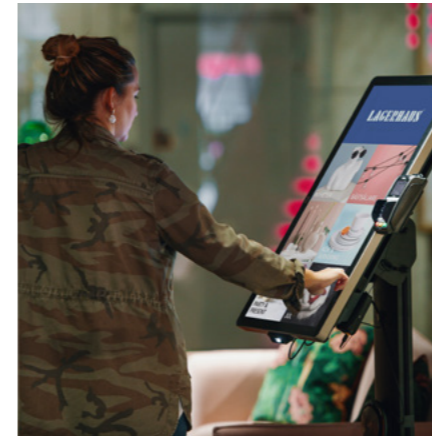


”Vi på Eton är väldigt nöjda med att använda Touchtechs butikslösning på vår Brand Store i Stockholm. Den har blivit en naturlig del av vår säljprocess och ökat vår butiksförsäljning på daglig basis.”

- Julia Lund, fd. butikschef Eton Brand Store

Touchtech Vendo – Kunder

Några kunder som använder Touchtech Vendo



Lagerhaus



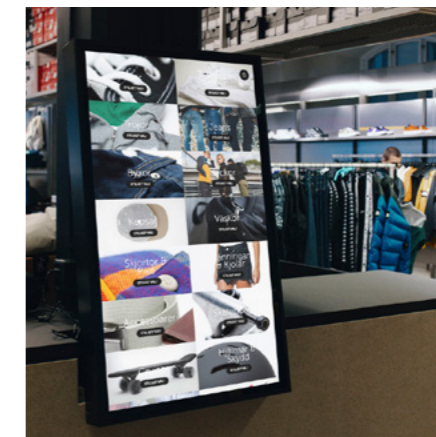
Jack & Jones



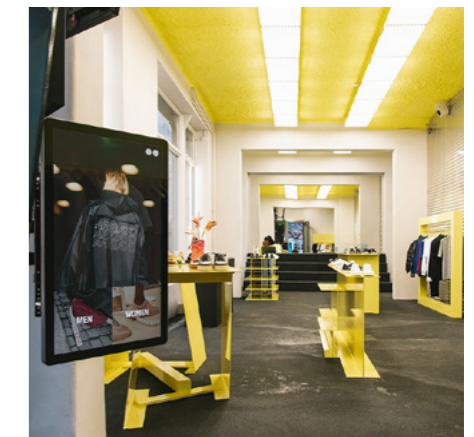
Stenströms



J. Lindeberg



Junkyard



Axel Arigato

”Utan Touchtech hade vi inte haft möjligheten att erbjuda hela vårt sortiment till besökare i våra butiker. Vår försäljning har vissa månader varit över 100 000 kr per skärm och butik, vilket vi inte hade kunnat nå utan Touchtechs teknologi som dessutom adderar en digital känsla.”

- Albin Johansson CEO Axel Arigato



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 lösningar.

Införsäljning (4-12 mån)

Touchtech har direktkontakt med kunden (ofta VD, marknadschef, e-handelschef och/eller IT-chef) och i vissa fall i samarbete med en partner som till exempel kan vara kundens befintliga e-handelsleverantör. Under denna fas identifieras beslutsfattare och tekniska och affärsmässiga förstudier genomförs.

En implementation av Touchtech Vendo kräver ofta godkännande från lednings- och/eller styrelsenivå även vad gäller den initiala utvärderingsperioden. Det medför att införsäljningstiden för en ny kund är relativt lång men med fördelen att beslut ofta är långsiktiga och väl förankrade.

Etablering och utvärdering (6-12 mån)

Kunden genomför en initial utvärdering. Under denna fas identifieras behoven av tjänster och eventuell funktionalitet i lösningen. Det är också vanligt att ett mindre antal nya skärmar driftsätts.

Affärsinsikter och förslag till optimeringar (kontinuerligt)

Touchtech återkopplar kontinuerligt insikter och förbättringsförslag till kunden som baseras på statistik och lärdomar från övriga kunders användning av Vendo.

Integrationsutveckling (2-4 veckor)

Vendo kopplas upp mot kundens befintliga affärs- och e-handelssystem.

Utrullning (3-10 månader)

När alla delar är på plats kan kunden välja att rulla ut Touchtech Vendo till alla sina butiker. Eftersom det inte finns några begränsningar i mjukvaran ur skalbarhetssynpunkt och då hårdvaran är av standardtyp finns få flaskhalsar vid expansion.

Touchtech Vendo – 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.

En tredje intäktskälla är försäljning och leasing av hårdvara och tillhörande service. Touchtech tillverkar inte hårdvaran själva utan samarbetar med större globala varumärken för detta.

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 – Skalbarhet

Touchtech Vendo är utvecklad med skalbarhet i åtanke. Det är lika enkelt att anslutna nya handlare som det är att utöka antalet anslutna butiker för en befintlig kund. Som exempel på skalbarheten kunde Jack & Jones utöka från ett fåtal anslutna butiker i Danmark till ca 200 anslutna butiker runt om i Europa på 3-4 månader, utan att det krävdes fler personalresurser från Touchtech.

En begränsande faktor för att ansluta nya kunder bedöms vara bristande personella utvecklingsresurser 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 gränssnitt (API) som kan användas av tredje part.

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. Några plattformar som Bolagets kunder använder och som Touchtech Vendo har anslutningar för är: Magento, JetShop, Viskan, Centra, Storm, WooCommerce och Shopify.

Touchtech Vendo – 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 och Vertiseit.

2. Integrationspartner som tillhandahåller utvecklingstjänster för att sammankoppla handlaren 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. Avenia och Vertiseit är två goda integrationspartner som ansvarat för att integrera sina kunders system med Touchtech Vendo.

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 partners 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 förklarar funktionaliteten och informationen som redan finns lagrad i deras system. Jetshop, en av sveriges ledande ehandelsplattformar, är en nära plattformspartner.

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. Elo Touch är ett exempel på nära teknikpartner.

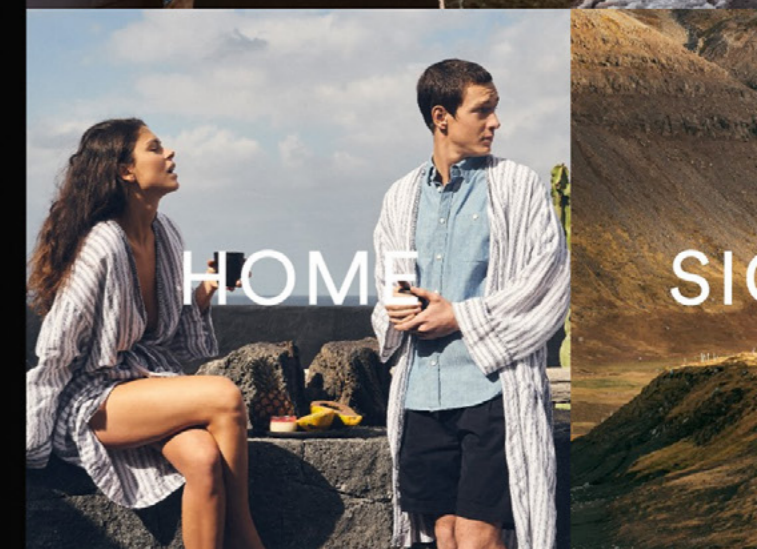
Det bör noteras att vissa samarbetspartner kan förekomma i flera av ovanstående kategorier samt att de i vissa fall är underleverantörer till Touchtech. Touchtech erbjuder en finders fee/rabatt/kick-back till partnern som är involverad i att möjliggöra och leverera affären. Övriga potentiella samarbetspartner är konsulter inom butiksinredning och arkitekter som utvecklar butikskoncept där Touchtech Vendo ingår i koncepten.

Touchtech Vendo - Konkurrenter

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

A. Direkta konkurrenter

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.



B. Indirekta konkurrenter

Dessa aktörer är oftast de som ingår i partnerkategorin "Plattformsparter" ovan. Ett exempel kan vara en e-handelsplattform som anpassats för att handlaren ska kunna använda sin webshop mer integrerat i sin fysiska butik. 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 mjukvarans design och funktion. Touchtech Vendo ska alltid upplevas som premium och bäst i sin kategori. Det bör dock återigen betonas att den största konkurrens fördelen är att kunna erbjuda handlare insikter, know-how och erfarenheter för att öka produktiviteten och därmed förbättra lönsamheten. Exakt vilka tekniska verktyg som behövs är insikter som handlare idag ofta saknar och föredrar därför en partner som kan leverera lösningar.

Touchtech Vendo – Tjänster som erbjuds

Bolaget har ett viktigt affärsområde som benämns "Tjänster" och som innefattar alla intäkter som inte är licensintäkter.

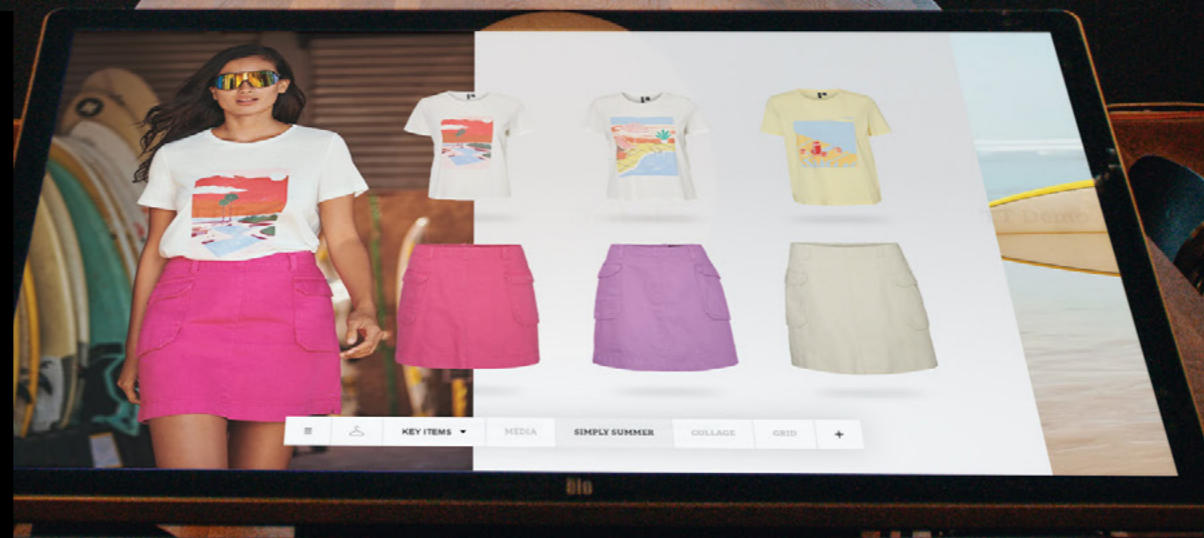
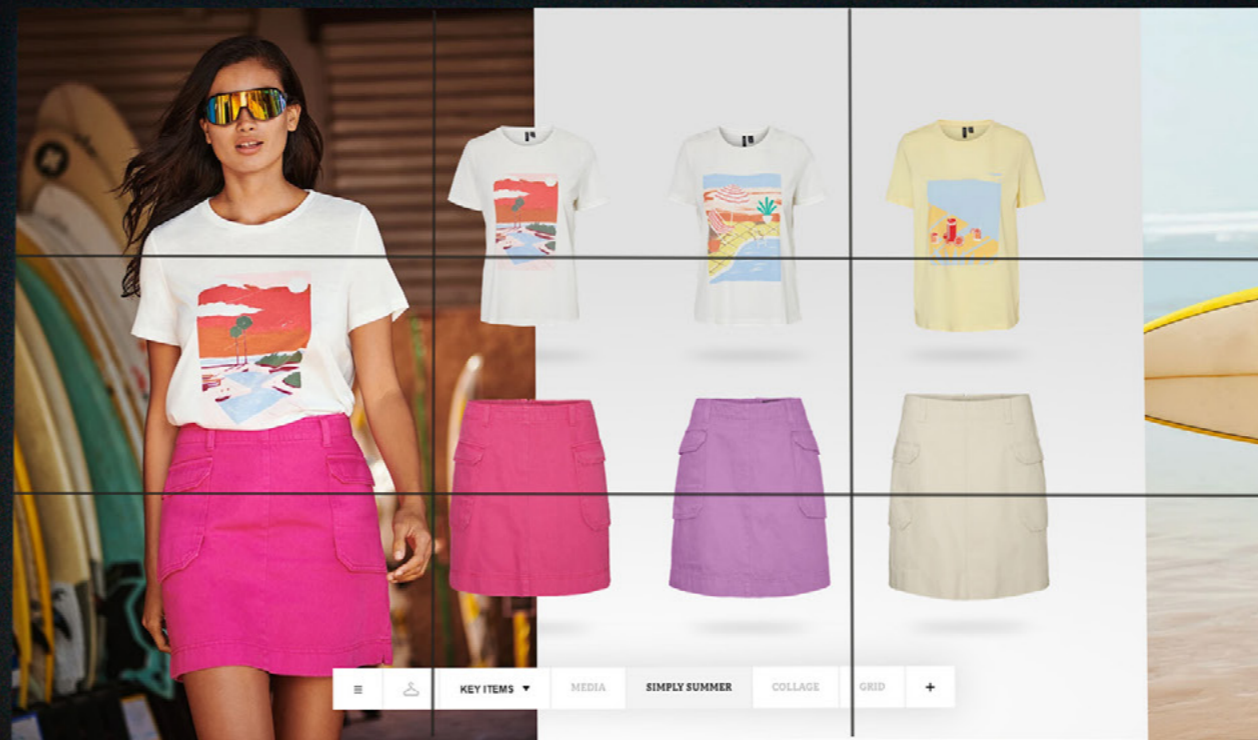
Detta innefattar framför allt konsultationstjänster som debiteras per timme och hårdvara som säljs eller leasas. Bland de tjänster som erbjuds ingår följande:

- **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 svartider på supportärenden.

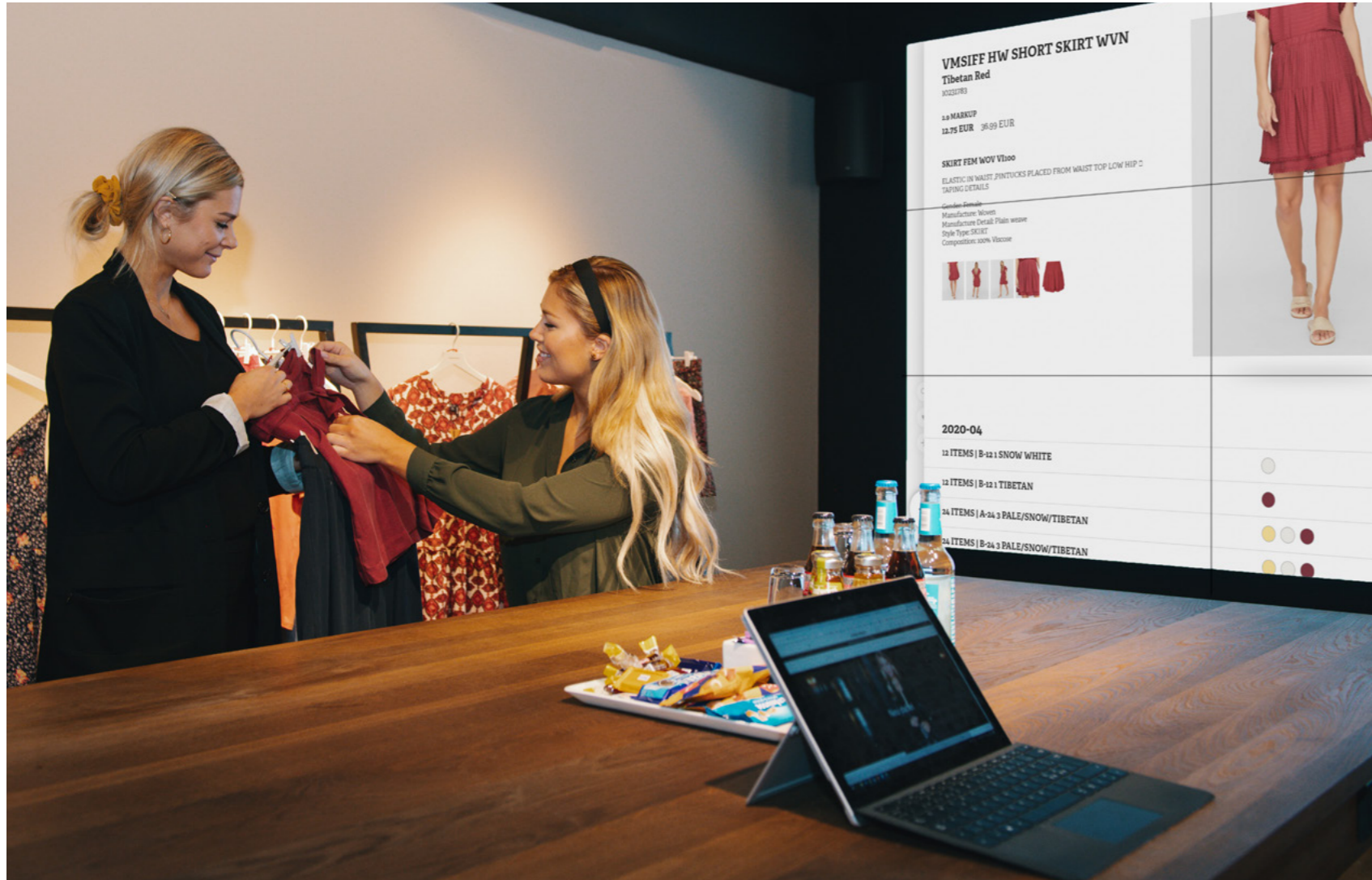


TOUCHTECH SHOWROOM

Touchtech har i nära samarbete med Bestseller utvecklat mjukvarulösningen Touchtech Showroom som digitaliserar och ökar produktiviteten i ett showroom. Denna mjukvarulösning används på touchskärmar för att presentera kollektionerna digitalt samt möjliggöra en välgrundad förbeställning tillsammans med inköparen.



Bestseller,
Hamburg



Wholesale

Varumärken som producerar egna varor kan välja att distribuera/sälja sina varor via sina egna kanaler likväl som via återförsäljare. Egna kanaler kan vara egen-ägda butiker eller försäljning via e-handel. Återförsäljare kan vara multi-brandbutiker eller e-handelsplattformar såsom till exempel Amazon och Zalando. De varumärken som bedriver en wholesale-verksamhet har därmed en B2B-försäljningsorganisation som ansvarar för att presentera den kommande kollektionen. Det handlar om cirka fyra till åtta kollektioner per år. Kollektionerna finns endast som provprodukter i ett showroom. Under införsäljningstiden för en kollektion, vilket kan variera mellan tre till sex veckor, träffas säljarna och inköparna från återförsäljarna för att lägga förbeställningar.

Ett traditionellt showroom är utrustat med varuprover ur den kommande kollektionen. Efter att alla förbeställningar har gjorts börjar produktionen av de varor som har uppnått beställning för minimikvantiteten. Det är inte ovanligt att två tredjedelar av den presenterade kollektionen inte produceras. Det som inte produceras ersätts heller inte med andra produkter. Därför är det helt avgörande att mötet med inköparen i ett showroom leder till en optimal förbeställning.

Utmaningar med showrooms

Några av de största utmaningar för ett varumärke som bedriver wholesale försäljning är:

- Att produktionskostnaden för kollektionerna för ett showroom är kostsamma och kan uppgå till 500 – 1 000 TSEK per år exklusive lokalhyrorna.
- Det finns ett begränsat antal varianter (färg- och storlekskombinationer) av produkterna och som är tillgängliga som varuprover.
- Det kräver omfattande administrativt arbete av säljarna för att hantera alla varuprover. Framför allt är det opraktiskt i de fall säljaren behöver ta med sig varorna till kunder eller mässor.
- Det är inte möjligt att visualisera och bryta ner förbeställningen utifrån relevanta parametrar under tiden som förbeställningen skapas, det vill säga att enkelt skapa en överblick över beställningen.
- Säljaren har ofta inte tid att välja ut relevanta varor ur kollektionen utifrån en given kund vilket leder till att hela kollektionen presenteras för alla kunder vilket tar väldigt lång tid

Touchtech Showroom

Touchtech har i nära samarbete med Bestseller utvecklat mjukvarulösningen Touchtech Showroom som digitaliserar och ökar produktiviteten i ett showroom. Denna mjukvarulösning används på touchskärmar för att presentera kollektionerna digitalt samt möjliggöra en välgrundad förbeställning tillsammans med inköparen. Tack vare Touchtech Showroom kan varumärken erbjudas följande affärsvärde:

- Stor kostnadsbesparing av varuprover
- Effektivisering av administration för säljpersonalen
- Säljpersonalen kan spendera mer tid med att skapa en inspirerande presentation av kollektionen som är skräddarsydd för varje kund
- Tillgång till försäljningsdata och annan relevant statistik som bidrar till en välgrundad förbeställning som inte kräver efterarbete när förbeställningen har skickats in via Touchtech Showroom
- Enkelt för säljpersonalen att ta med sig Touchtech Showroom till kunden på en surfplatta

Precis som Touchtech Vendo har Touchtech Showroom utvecklats med ett API som möjliggör enkel integration med kundens affärssystem.

Marknadspotential

Vår bedömning, efter att ha fått möjligheten att diskutera med potentiella kunder och i samarbete med Bestseller, är att Touchtech Showroom är ett verktyg som kan användas av små som stor varumärken på den globala marknaden

Bestseller med sina ca 16 varumärken har cirka 60 showrooms-byggnader runtom i världen där varje showroom-byggnad huserar ca 10 showrooms. Därmed har Bestseller totalt 600 showrooms där Touchtechs lösning kan nyttjas. Dessutom har Bestseller minst lika många säljare som skulle behöva använda lösningen vid kundbesök. Initialt kommer de större varumärkena bearbetas som har internationell närvaro med betydande försäljning via wholesale. Några exempel på sådana företag är Puma, Nike och Ralph Lauren etc. Dessa företag är dessutom potentiella kunder för Touchtech Vendo, vilket Bestseller är ett bevis på med cirka 200 Jack & Jones-butiker anslutna till Vendo.

TOUCHTECH LIMA

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

Touchtech Lima

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 2 500 licenser för Touchtech Lima till kunder över hela världen.

Funktionalitet i Touchtech Lima

Touchtech Lima är en applikation för 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 (<https://www.touchtech.com/en/lima-buy>).

Användaren hänvisar Touchtech Lima 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 för Touchtech Lima

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.

Touchtech Lima – Affärsmodell

Touchtech Lima säljs som en perpetuell licens² med ett rekommenderat marknadspris på 11 000 SEK per licens. En licens är knuten till en specifik dator. Med varje licens ingår 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

² En perpetuell licens ger användaren rätten att använda mjukvaran för evigt, till skillnad från till exempel en årlig licens som måste uppdateras årligen för att användaren ska kunna fortsätta använda mjukvaran.



Business Case: Mercedes

För mer information om referensprojektet med Hedin Bil/Mercedes var god besök: <https://www.touchtech.com/en/lima>

"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.

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.

Touchtech Lima – 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.

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.

Touchtech Lima - Konkurrenter

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

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 jämfört med andra aktörer.

MARKNADSÖVERSIKT

Trender

Svensk e-handel fortsätter att växa. Totalt kommer svenskar handla för omkring 310 miljarder via nätet under 2019. Det är en ökning om cirka 40 miljarder, motsvarande 16%, jämfört med föregående år. Av total e-handel står resor för 47 procent, detaljhandel för 37 procent och tjänster för 16 procent.³

Ser man till detaljhandeln enskilt så visar även det segmentet på fortsatt tillväxt. Total konsumtion uppgår till 116 miljarder för 2019, en ökning med 7 procent.⁴

Tredje kvartalet 2019 växte detaljhandeln på nätet med 11 procent. Historiskt sett är det en något lägre nivå för ett isolerat kvartal, men då har e-handeln påvisat stark tillväxt i över 30 kvartal i följd. Konjunkturavmattning påverkar handeln men köpmönstret hos konsumenterna visar att e-handeln fortsätter öka. I snitt handlade 69 procent av svenskarna på nätet under tredje kvartalet. Det är högre än vad tidigare har påvisats, vilket visar att e-handelns framfart fortsätter. De olika delbranscherna uppvisar olika hög tillväxt vilket främst beror på att de är olika mogna.⁵

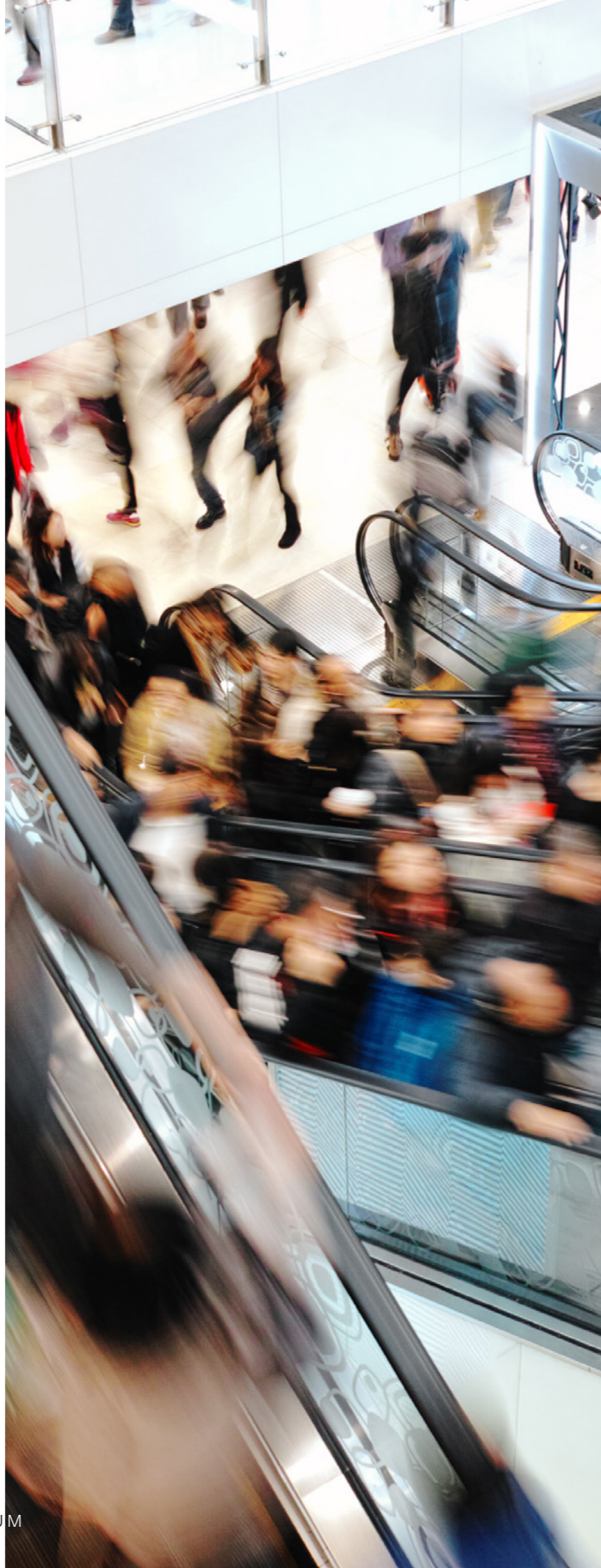
E-handelns tillväxt för olika delbranscher tredje kvartalet 2019⁶:

Dagligvaror	30 procent
Möbler/heminredning	13 procent
Sport/fritid	13 procent
Hemelektronik	10 procent
Kläder/skor	9 procent
Byggvaror	7 procent
Böcker/media	1 procent

De varorna som har störst omsättning inom e-handeln är fortsatt kläder/skor/accessoarer, hemelektronik, livsmedel/dagligvaror, heminredning och kropp/hälsa. Men som tabellen påvisar är möbler och inredningshandeln den delbransch inom sållanköpshandeln som nu växer mest. Det är också den bransch som är digitalt minst utvecklad. Även kategorin byggvaror ökar på nätet och omsatte 7,1 miljarder under 2019, där flyttas handeln alltmer från fysiska butiker till nätet. Detta visar att vi blir mer bekväma med att handla fler typer av varor via e-handel.⁷ Det kan samtidigt noteras att den tidigare starka varukategorin böcker/media tappar tillväxt, vilket kan förklaras av ett förändrat köpbeteende hos konsumenten där aktörer som erbjuder digitala tjänster tar marknadsandelar och ritar om kartan för hur svenskarna konsumerar denna typ av produkt.⁸

Intresset att e-handla från utlandet står sig, även om en viss avmattning kan noteras under det tredje kvartalet 2019. Den minskade andelen kan bero på att utbudet inom Sverige är mer komplett, ett större hållbarhetstänk samt en historiskt svag krona. De fem mest populära länder att e-handla ifrån är Tyskland, Storbritannien, Kina, USA och Danmark.⁹

Det kan konstateras att konsumenter har omfamnat e-handelns 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.



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

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 butiksupplevelse, 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 handlaren 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



³ <https://info.nets.se/svensk-ehandel-2019>, hämtad 12 december 2019

⁴ <https://info.nets.se/svensk-ehandel-2019>, hämtad 12 december 2019

⁵ <https://www.postnord.se/vara-losningar/e-handel/e-handelsrapporter/e-barometern>, hämtad 12 december 2019

⁶ <https://www.postnord.se/vara-losningar/e-handel/e-handelsrapporter/e-barometern>, hämtad 12 december 2019

⁷ <https://info.nets.se/svensk-ehandel-2019>, hämtad 12 december 2019

⁸ <https://www.postnord.se/vara-losningar/e-handel/e-handelsrapporter/e-barometern>, hämtad 12 december 2019

⁹ <https://www.postnord.se/vara-losningar/e-handel/e-handelsrapporter/e-barometern>, hämtad 12 december 2019



täcka upp för längre öppettider. En sämre kundservice, där konsumenten inte får tillfälle att rådfråga personalen, har en direkt negativ påverkan på konverteringen 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" och "Unified Commerce".

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

- Hur kan handlaren få in hela sitt butikssortiment på en begränsad butiksyta? 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.
- Hur kan varumärken säkerställa att rätt produkter av den kommande kollektionen beställs av inköpare till butiker samtidigt som produktionskostnaden för prover reduceras?

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 skapa en bättre kundupplevelse och öka konverteringen i butik och showrooms, genom att tillhandahålla tjänster och know-how som är inkorporerade i Bolagets egna mjukvaruplattform och som knyter samman skyltning, e-handel och kassa i butik.



The Fitting Room

The Fitting Room i Nordstan, Göteborg överträffade förväntningarna genom att förena det bästa av fysisk och digital handel. Ökad onlineförsäljning med 43% och minskad andel returer med 89% är några av höjdpunkterna när projektet nu summeras.

The Fitting Room var en arena där kunden kunde prova det fulla sortimentet av kläder från Wacay och skor från Sneaky Steve på en butiksyta om endast 63 kvadratmeter. Beställningarna lades av kunderna på interaktiva touchskärmar. På så sätt kunde personalen spendera all sin tid med att serva kunderna. Beställningen levererades hem till kunden från respektive varumärkes egna webbplatser.

"Vi är väldigt imponerade med utfallet av The Fitting Room som ökade vår totala e-handelsförsäljning med 43%. Eftersom vi själva ansvarar för utbud och lager har en större andel sålts till fullpris, vilket skapat utrymme för bättre marginal för alla parter." – säger Måns Månsson, VD och grundare Sneaky Steve.

Kvadratmeterförsäljningen för The Fitting Room, som höll öppet 11 oktober till 11 november, var nära dubbelt så hög som referenssnittet i Nordstan. I linje med förväntningarna låg andelen returer på mindre än en procent, tack vare att kunderna fick möjlighet att prova produkterna före beställning. Feedbacken från kunderna var genomgående positiv.

"Jämfört med mer traditionella butikskoncept som jag jobbat i kunde jag i The Fitting Room

ta hand om flera kunder samtidigt utan att lämna någon då jag hade alla provprodukter, lagersaldo och information om produkterna tillgängligt på butiksgolvet. Till en början trodde jag att konceptet framförallt skulle tilltala den yngre konsumenten men har nu helt ändrat uppfattning." – säger Bernth Carning, butikssäljare på The Fitting Room.

I The Fitting Room var alla produkter taggade för att kunden enkelt skulle kunna ta del av storn om produkten och varumärket. Det handlade om allt från designerns tankar till information om hållbarhet och konkreta egenskaper som adderar värde till produkten. I provrummet speglade sig kunden i en valbar virtuell miljö där musik, ljus och bild bidrog till att sätta rätt stämning och atmosfär.

"Resultatet från The Fitting Room är ett bevis på att kombinationen av fysik och digital handel är både lönsammare och grönare. Vi ser fram emot att dela med oss av alla insikter och lärdomar för att skapa trygghet i det omfattande förändringsarbete som våra kunder befinner sig i." - konstaterar Deniz Chaban och Johan Lind, VD och grundare, Touchtech respektive Vertiseit.

BOLAGETS HISTORIK

Touchtech har varit verksam sedan 2008 och mycket har hänt under de 12 åren. Det startade med en interaktiv bardisk inför den första årliga pubrundan på Chalmers i januari 2008. Där fångade Carlsberg upp idén och kort därefter beställdes två portabla touchbord till öl- och whiskeymässan i april 2008. Där och då grundades Touchtech AB.

Touchtech var pionjärer inom multi-touch-teknologin och de 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. Bolaget växte 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 storskärms-teknologin för flera olika branscher. 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 standardiserad interaktiv presentationslösning. Idag har Touchtech bevisat en affärsnytta med tre produkter, Touchtech Lima (2012), Touchtech Vendo (2016) och Touchtech Showroom (2019), och mobiliserar och investerar i att bygga upp en organisation som kan ta en ledande position inom digitalisering av fysisk detaljhandel.

En konstant har alltid varit Bolagets hängivenhet att med hjälp av interaktiv teknologi förbättra förutsättningarna för det sociala samspelet mellan människor i fysiska miljöer.

Bolaget noterades på Spotlight Stock Market den 22 november 2017. För ytterligare information om Bolagets bakgrund och historik hänvisas till det memorandum som offentliggjorde i samband med noteringen.

Nedan anges viktiga händelser sedan Bolagets notering.

December 2017

Touchtech tecknar ett två-årsavtal med modebolaget Stutterheim, som designar snygga och funktionella regnkläder.

Juli 2018

Touchtech tecknar ett tvåårsavtal med skoföretaget Bergqvist skor till ett värde av drygt 500 000 kr.

September 2018

Touchtech tecknar ett tvåårsavtal med moderbolaget Svea Simplicity Improved AB till ett värde av drygt 280 000 kr.

Maj 2018

Touchtech ingår avtal med Coop Norge för utvärdering av Touchtech Vendo under 12 månader för byggvarukedjan OBS Bygg i den nyöppnade butiken i Moss, Norge. Målsättningen är att kunna erbjuda golv som inte är tillgängligt i butiken. Projektet har genomförts i samarbete med Avensia.

Augusti 2018

Bolaget stärker försäljningsorganisationen och anställer Peter Thörngren som KAM. Peter besitter 16 års erfarenhet inom retail.

Touchtech öppnar det nya unika butikskonceptet "The Fitting Room" i Nordstan. Konceptet har utvecklats tillsammans med Vertiseit. Ökad onlineförsäljning med 43% och minskad andel returer med 89% var några av höjdpunkterna när projektet summerades.

Touchtech tecknar ett nytt avtal med Clas Ohlson som avser implementering av Touchtech Vendo i den nya konceptbutiken Lab Store i Stockholm.

Touchtech ingår avtal med Junkyard om Touchtech Vendo i Junkyards nya flaggskeppsbutik i Stockholm.

Oktober 2018

Touchtech förstärker leveransorganisationen med Henrik Fasth som kommer ansvara för projektering och leverans av kundspecifika integrationer och projekt.

December 2018

Bolaget rekryterar Paulina Freiholtz, som har över 10 års erfarenhet som Visual Merchandiser på H&M. Paulina kommer ansvara för att utbilda, motivera och coacha butikspersonalen till att ständigt tänka kommersiellt.

Februari 2019

Touchtech kommunicerar avtal med Stenströms värt 750 000 kr. Den svenska skjorttillverkaren Stenströms avser erbjuda sitt fulla lagersortiment i sina butiker med hjälp av Touchtech Vendo.

April 2019

Eytys tecknar ett 24 månaders avtal värt ca 250 000 SEK med Touchtech. Avtalet gäller Touchtech Vendo i deras två egna butiker, Stockholm och London.

Juni 2019

Simon Saneback förstärker Touchtechs styrelse. Simon är en prisbelönt serieentreprenör och en välkänd e-handelsprofil

Touchtech har fått en beställning på licenser av Touchtech Lima från den israeliska partnern MTTech till ett värde av 400 000 kr. Beställningen, som efter en längre tids utvärdering, avser ett större projekt för att digitalisera försäljnings-processen i bilhallar genom att använda Touchtech Lima i interaktiva bord.

Modemärket Jascha Stockholm lanserar Vendo i två av deras butiker i Stockholm. Avtalet är värt drygt 370 000 SEK och sträcker sig över 36 månader.

Modemärket A Day's March avtalar om Touchtech Vendo i butiken på Kungsgatan 3 i Stockholm. Avtalet är värt 180 000 SEK och sträcker sig över 24 månader.

Oktober 2019

Bestseller utökar budget med 1 MSEK som betalas under 2019.

December 2019

Touchtech intäktsför 4,2 MSEK för leverans av Touchtech Showroom v1.0 till Bestseller.

Bestseller utökar budget med 2,5 MSEK för utveckling av Touchtech Showroom version 2.0.

Januari 2019

Clas Ohlson väljer efter pilotperiod att fortsätta med ett 12 månaders standardkontrakt avseende Touchtech Lima på butiken på Drottninggatan, Stockholm.

Efter utvärderingsperiod beställer Coop Norge Touchtech Vendo till sju nya butiker.

Mars 2019

Modekedjan JOY som ägs av MQ, har lanserat kortbetalning med Touchtech Vendo i JOY-butikerna på Kungsgatan 45 i Göteborg och Galleria Duvan i Karlstad.

Touchtech ingår partneravtal med Visma Digital Commerce vilket innebär att Touchtech Vendo kan erbjudas som en del i en helhetslösning för Vismas kunder.

Touchtech ingår partneravtal med Cenera AS i Norge, som bland annat ansvarar för leverans av touchskärmar till Elkjöp. Cenera har som avsikt att erbjuda Touchtech Vendo och kringtjänster som en del i en helhetslösning för sina retail-kunder.

Maj 2019

Touchtech har tecknat ett treårsavtal med Bestseller, ett av världens största modebolag, avseende licenser till ett värde av 3,6 MSEK. Uppdraget avser utveckling och leverans av Touchtech Showroom som är en ny produkt där delkomponenter från Touchtech Vendo och Lima kombineras.

Initiala licensinbetalningarna betalas i förskott fram till sista september 2019. Avtalet tillsammans med en utökad checkkredit hos SEB till 1 MSEK innebär att bolaget har säkrat finansiering för 2019.

September 2019

Touchtech tecknar ett globalt ramavtal med Bestseller som avser att tillgängliggöra det fulla produktutbudet i butik med hjälp av Touchtech Vendo. I ett första steg avser Bestseller att rulla ut minst 100 installationer med Touchtech Vendo per sista januari 2020 för Jack & Jones.

November 2019

Norska skoföretaget Kastel öppnar en obemannad skobutik med självbetjäning i samarbete med Touchtech.

Januari 2020

Touchtech redovisar en preliminär omsättning för 2019 om 11,9 MSEK vilket är en ökning med 95,1 procent jämfört med föregående år (6,1 MSEK).

FINANSIELL ÖVERSIKT

Nedan återges den historiska finansiella utvecklingen för Touchtech från 2017 till 2019. Informationen är hämtad från Bolagets reviderade årsredovisningar för 2017 och 2018 samt publicerade kvartalsrapporter, vilka har införlivats i detta memorandum genom hänvisning enligt nedan. Bolagets kvartalsrapporter har inte varit föremål för granskning av Bolagets revisor.

Årsredovisningar

Årsredovisning 2017:

<https://mb.cision.com/Main/16339/2513312/835439.pdf>

Årsredovisning 2018:

https://touchtech-corporate.s3.eu-north-1.amazonaws.com/TouchtechAB_A%CC%8Arsredovisning2018.pdf

Delårsrapporter

Delårsrapport Q1 2018 (2018-01-01 – 2018-03-31):

<https://touchtech-corporate.s3.eu-north-1.amazonaws.com/Q1TouchtechAB2018.pdf>

Delårsrapport Q2 2018 (2018-04-01 – 2018-06-30):

<https://touchtech-corporate.s3.eu-north-1.amazonaws.com/Q2TouchtechAB2018.pdf>

Delårsrapport Q3 2018 (2018-07-01 – 2018-09-30):

<https://touchtech-corporate.s3.eu-north-1.amazonaws.com/Q3TouchtechAB2018.pdf>

Bokslutskommuniké 2018 (2018-10-01 – 2018-12-31):

<https://touchtech-corporate.s3.eu-north-1.amazonaws.com/Q4TouchtechAB2018.pdf>

Delårsrapport Q1 2019 (2019-01-01 – 2019-03-31):

<https://touchtech-corporate.s3.eu-north-1.amazonaws.com/Q1TouchtechAB2019.pdf>

Delårsrapport Q2 2019 (2019-04-01 – 2019-06-30):

<https://touchtech-corporate.s3.eu-north-1.amazonaws.com/Q2TouchtechAB2019.pdf>

Delårsrapport Q3 2019 (2019-07-01 – 2019-09-30):

<https://touchtech-corporate.s3.eu-north-1.amazonaws.com/Q3TouchtechAB2019.pdf>

Informationen som återges nedan ska läsas tillsammans med övriga delar av memorandumet. Fördjupad information avseende fluktuationer mellan perioderna återfinns i respektive årsredovisningar och kvartalsrapporter. Den finansiella översikten i detta avsnitt gör inte anspråk på att ge en heltäckande bild av Bolagets finansiella ställning.

Touchtech tillämpar årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Fördjupad information om Bolagets redovisningsprinciper finns i Bolagets årsredovisningar.

RESULTATRÄKNING

	2019-01-01 -- 2019-09-30 9 mån (ej reviderad)	2018-01-01 -- 2018-09-30 9 mån (ej reviderad)	2018-01-01 -- 2018-12-31 12 mån (reviderad)	2017-01-01 -- 2017-12-31 12 mån (reviderad)
Alla belopp i tusentals kronor				
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning*	5 071	3 459	6 126	4 255
Aktiverat arbete för egen räkning	588	1 487	1 907	1 697
Övriga rörelseintäkter	13	23	23	75
	5 672	4 969	8 056	6 027
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	63	-62	-334	-769
Övriga externa kostnader	-2 462	-3 701	-4 947	-3 711
Personalkostnader	-6 184	-5 124	-7 175	-4 901
Avskrivningar	-1 409	-962	-1 351	-1 021
Övriga rörelsekostnader	-22	-14	-24	-31
	-10 014	-9 863	-13 831	-10 433
Rörelseresultat	-4 342	-4 894	-5 775	-4 406
Ränteintäkter	-	-	-	-
Räntekostnader	-93	-100	-132	-110
	-93	-100	-132	-110
Resultat efter finansiella poster	-4 435	-4 994	-5 907	-4 516
Periodens resultat	-4 435	-4 994	-5 907	-4 516

* Viktig händelse efter tredje kvartalets utgång är att Bolaget intäktstjänst för 4,2 MSEK för leverans av Touchtech Showroom på Q4, vilket informerades i följande pressmeddelande den 17 december 2019: <https://www.spotlightstockmarket.com/sv/market-overview/nyheter//nyhets-artikel?id=54765>

Kommentar till resultaträkningen

Nettoomsättningen uppgick under de tre första kvartalen till 5 071 TSEK, vilket är en ökning med 1 612 TSEK, motsvarande 47 %, jämfört med motsvarande period förra året. Ökningen beror främst på ökade licensintäkter och delvis på ökning av konsultationstjänster. Per den sista september 2019 har totalt 3 942 TSEK fakturerats Bestseller som avser förskottsbetalningar för Touchtech Showroom-licenser. Detta var per 30 september inte intäktstjänst, men har senare under Q4 2019, dvs. efter periodens utgång, intäktstjänst förts om totalt 4 230 TSEK då Touchtech fullgjort det som parterna avtalat om avseende leverans av Touchtech Showroom v1.0.

Personalkostnader uppgick under de första kvartalen till 6 184 TSEK, vilket är en ökning med 1 060 TSEK jämfört samma period förra året. Detta är hänförligt till nyrekryteringar. Övriga externa kostnader uppgick till 2 462 TSEK, en ökning med 1 239 TSEK jämfört samma period förra året. Detta beror främst på att man under föregående år satsade stort på säljstödande aktiviteter såsom ny kommunikationsplattform, deltagande på mässor samt butikskonceptet The Fitting Room.

Totalt uppgick rörelsens kostnader exklusive avskrivningar under januari till september 2019 till 8 605 TSEK vilket är en minskning med 296 TSEK jämfört samma period föregående år.

Avskrivningar de första tre kvartalen uppgår till 1 409 TSEK. Det är en ökning med 447 TSEK, motsvarande 46 %, jämfört föregående period förra året. I posten ingår 940 TSEK avskrivning av balanserade utvecklingskostnader.

BOLAGETS BALANSRÄKNINGAR – TILLGÅNGAR

Alla belopp i tusentals kronor	2019-09-30 (ej reviderad)	2018-09-30 (ej reviderad)	2018-12-31 (reviderad)	2017-12-31 (reviderad)
Anläggningstillgångar				
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>				
Övriga immateriella anläggningstillgångar	5 013	3 638	3 871	2 847
Summa immateriella anläggningstillgångar	5 013	3 638	3 871	2 847
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>				
Inventarier, verktyg och installationer	735	536	703	274
Summa materiella anläggningstillgångar	735	536	703	274
Summa anläggningstillgångar	5 748	4 174	4 574	3 121
Omsättningstillgångar				
<i>Varulager m.m.</i>				
Färdiga varor och handelsvaror	325	150	298	249
Summa varulager	325	150	298	249
<i>Kortfristiga fordringar</i>				
Kundfordringar	1 439	1 025	1 756	459
Aktuell skattefordran	-	-	-	24
Övriga fordringar	-	-	-	367
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	675	218	309	105
Summa kortfristiga fordringar	2 114	1 243	2 065	955
Kassa och bank	1 607	5 742	3 585	10 864
Summa omsättningstillgångar	4 047	7 135	5 948	12 068
SUMMA TILLGÅNGAR	9 795	11 309	10 522	15 189

BOLAGETS BALANSRÄKNINGAR- EGET KAPITAL OCH SKULDER

Alla belopp i tusentals kronor	2019-09-30 (ej reviderad)	2018-09-30 (ej reviderad)	2018-12-31 (reviderad)	2017-12-31 (reviderad)
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Bundet eget kapital				
Aktiekapital	723	723	723	723
Fond för utvecklingskostnader	4 693	2 666	3 283	1 875
Summa bundet eget kapital	5 416	3 389	4 006	2 598
Fritt eget kapital				
Överkursfond	22 566	22 566	22 566	22 566
Balanserat resultat	-21 866	-13 933	-14 549	-8 626
Årets resultat	-4 435	-4 994	-5 907	-4 516
Summa fritt eget kapital	-3 735	3 639	2 110	9 424
Summa eget kapital	1 681	7 028	6 116	12 022
Långfristiga skulder				
Övriga långfristiga skulder	1 533	2 500	1 983	1 950
Summa långfristiga skulder	1 533	2 500	1 983	1 950
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder	610	304	486	441
Skatteskulder	27	-	3	-
Övriga skulder	837	533	1 034	373
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 107	944	900	404
Summa kortfristiga skulder	6 581	1 781	2 423	1 217
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	9 795	11 309	10 522	15 189

Kommentar till balansräkningen

Immateriella anläggningstillgångar har ökat med 1 142 TSEK per 30 september 2019 jämfört 31 december 2018, vilket främst är hänförligt till egenupparbetade utvecklingskostnader för Touchtech Showroom.

Bolaget har under de senaste åren gått med förlust. För innevarande räkenskapsår uppgår resultatet till -4 435 TSEK per 30 september 2019. Det egna kapitalet har därmed minskat till 1 681 TSEK jämfört 31 december 2018. Ingen nyemission har genomförts sedan noteringen i november 2017.

Kortfristiga skulder per 30 september 2019 uppgår till 6 581 TSEK, vilket är en ökning under året med 4 158 TSEK. I beloppet ingår förskotts betalningarna från Bestseller om 3 942 TSEK som per 30 september inte är intäktsfört, men som senare under Q4 2019 intäktsfördes om totalt 4 230 TSEK då Touchtech fullgjort det som parterna avtalat om avseende leverans av Touchtech Showroom v1.0.

	2019-01-01 -- 2019-09-30 9 mån (ej reviderad)	2018-01-01 -- 2018-09-30 9 mån (ej reviderad)	2018-01-01 -- 2018-12-31 12 mån (reviderad)	2017-01-01 -- 2017-12-31 12 mån (reviderad)		2019-01-01 -- 2019-09-30 9 mån (ej reviderad)	2018-01-01 -- 2018-09-30 9 mån (ej reviderad)	2018-01-01 -- 2018-12-31 12 mån (reviderad)	2017-01-01 -- 2017-12-31 12 mån (reviderad)
Alla belopp i tusentals kronor					Alla belopp i tusentals kronor om inget annat angivet				
Den löpande verksamheten					Nettoomsättning	5 071	3 459	6 126	4 255
Resultat efter finansiella poster	-4 435	-4 994	-5 907	-4 516	Rörelsens intäkter	5 672	4 969	8 056	6 027
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:	821	-526	-556	-676	Rörelsekostnader	-10 014	-9 863	-13 831	-10 433
Betald inkomstskatt	-	-	27	-31	Rörelseresultat	-4 342	-4 894	-5 775	-4 406
					Rörelsemarginal, %	Neg	Neg	Neg	Neg
					Årets resultat	-4 435	-4 994	-5 907	-4 516
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-3 614	-5 520	-6 436	-5 223	Likvida medel	1 607	5 742	3 585	10 864
					Varulager	325	150	298	249
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet					Övriga omsättningstillgångar	2 114	1 243	2 065	955
Ökning (-) resp minskning (+) av varulager	-27	99	-49	-80	Justerat eget kapital	1 681	7 028	6 116	12 022
Ökning (-) resp minskning (+) av rörelsefordringar	-50	-305	-1 134	-517	Långfristiga skulder	1 533	2 500	1 983	1 950
Ökning (+) resp minskning (-) av rörelseskulder	4 158	580	802	-1 657	Kortfristiga skulder	6 581	1 781	2 423	1 217
					Balansomslutning	9 795	11 309	10 522	15 189
Kassaflöde från den löpande verksamheten	467	-5 146	-6 817	-7 477	Soliditet (%)	17%	62%	58%	79%
					Kassalikviditet (%)	57%	392%	233%	971%
Investeringsverksamheten					Antal utestående aktier, st	7 231 000	7 231 000	7 231 000	7 231 000
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 504	-85	-171	-	Resultat per aktie, SEK	-0,61	-0,69	-0,82	-0,62
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-491	-441	-724	-389					
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 995	-526	-895	-389					
Finansieringsverksamheten									
Nyemission	-	-	-	17 684					
Emissionskostnader	-	-	-	-1 536					
Upptagna lån	-	700	700	1 150					
Amortering av lån	-450	-150	-267	-					
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-450	550	433	17 298					
Ökning/minskning av likvida medel	-1 978	-5 122	-7 279	9 432					
Likvida medel vid årets början	3 585	10 864	10 864	1 432					
Likvida medel vid årets slut	1 607	5 742	3 585	10 864					

STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISOR



Gösta Blomqvist, f. 1954, Styrelseordförande

Civilingenjör från Chalmers tekniska högskola. Gösta har mer än 20 års erfarenhet av ledande befattningar inom olika ICT-bolag. 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 (per 30 dec 2019) aktier genom bolaget Gadvice AB, vilket motsvarar 0,5 procent av det totala antalet aktier i Touchtech före föreliggande företrädesemission.



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: 730 000 (per 30 dec 2019) aktier genom bolaget Greenfield AB, vilket motsvarar 10,1 procent av det totala antalet aktier i Touchtech före föreliggande företrädesemission.



Jörgen Weiss, f. 1961. Styrelseledamot

Civilekonom från Örebro universitet. Jörgen har mer än 30 års erfarenhet av olika kommersiella chefsroller i näringslivet. Branscherfarenheten 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 (per 30 dec 2019) aktier, vilket motsvarar 0,2 procent av det totala antalet aktier i Touchtech före föreliggande företrädesemission. Jörgen Weiss anses vara oberoende i förhållande till Bolaget.



Simon Saneback, f. 1985. Styrelseledamot

Simon är en prisbelönt serieentreprenör som har arbetat inom retail och onlineindustrin under hela sin karriär och är idag medgrundare till innovationsgruppen Wellstreet. Utöver detta sitter han i styrelserna för Wetail, Qleara och Textual. Simon har tidigare varit rådgivare i e-handelsfrågor för bland annat Klarna, PostNord, Posten Norge (Bring), OKQ8 och Hemtex. Simon har tilldelats utmärkelsen "Supertalang" av Veckans Affärer 2019, samt blivit utnämnd till årets startupinvestorare under Swedish Startup Gala 2018, samt Nordic Startup Awards 2019.

Aktieinnehav: 8 000 (per 30 dec 2019) aktier, vilket motsvarar 0,1 procent av det totala antalet aktier i Touchtech före föreliggande företrädesemission. Simon Saneback anses vara oberoende i förhållande till Bolaget.



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: 1 092 763 (per 30 dec 2019) aktier, vilket motsvarar 15,1 procent av det totala antalet aktier i Touchtech före föreliggande företrädesemission.

Bolagets styrelse och ledning kan nås genom Bolaget på: Touchtech AB, Korsgatan 7, 411 16 Göteborg.

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.

Bolagets revisor

Revisor i Touchtech AB är Zlatan Mitrovic, verksam vid Grant Thornton Sweden AB. Zlatan Mitrovic är auktoriserad revisor och medlem i Föreningen Auktoriserade Revisorer, FAR. Zlatan Mitrovic nås på zlatan.mitrovic@se.gt.com eller 031-701 37 00.

AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDE

Allmän information

Aktiekapitalet i Bolaget innan företrädesemissionen uppgår till 723 100 SEK fördelat på 7 231 000 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,10 SEK. Aktierna har emitterats enligt svensk lag och är denominerade i SEK. Samtliga aktier är fullt betalda.

Enligt bolagsordningen ska aktiekapitalet vara lägst 500 000 SEK och högst 2 000 000 SEK. Antalet aktier ska vara lägst 5 000 000 och högst 20 000 000 stycken.

Det föreligger inga begränsningar i aktiernas överlåtbarhet. Bolagets aktier är inte heller föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet. Bolagets aktier har inte varit föremål för offentligt uppköpserbjudande under innevarande eller föregående räkenskapsår.

Vissa rättigheter förenade med aktierna

Aktierna i Touchtech ar utgivits i enlighet med aktiebolagslagen (2005:551) och de rättigheter som är förenade med aktier som är emitterade av Bolaget, inklusive de rättigheter som följs av bolagsordningen, kan endast ändras i enlighet med de förfaranden som anges i aktiebolagslagen.

Rösträtt vid bolagsstämma

Vid bolagsstämma får varje röstberättigad rösta för fulla antalet av aktieägaren ägda och företrädda aktier utan begränsning i rösträtten.

Företrädesrätt till nya aktier m.m.

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehas före emissionen.

Rätt till utdelning, andel av Bolagets vinst och behållning vid likvidation

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Beslut om vinstutdelning fattas av bolagsstämman och utbetalning ombesörjs av Euroclear. Rätt till utdelning tillkommer den som är registrerad som aktieägare i den av Euroclear förda aktieboken på den avstämningsdag för utdelning som beslutas av bolagsstämman. Utdelning, i den mån det beslutas om sådan, utbetalas normalt som ett kontant belopp per aktie genom Euroclears försorg, men kan även bestå av annat än kontanter. Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid. Vid händelse av preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Bolaget tillämpar inte några restriktioner eller särskilda förfaranden vad avser kontant utdelning till aktieägare

bosatta utanför Sverige. Med undantag för eventuella begränsningar som följer av bank- och clearingsystem sker utbetalning på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. För aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige utgår dock normalt svensk kupongskatt.

Utdelningspolicy

Touchtech är fortfarande ett bolag under uppbyggnad vilket innebär att allt kapital för närvarande behövs i verksamheten. Bolaget har under tidigare år inte lämnat utdelning till aktieägarna. Framtida utdelningspolicy bestäms när verksamheten genererar positiva kassaflöden och Bolaget har resurser att lämna utdelning till aktieägarna. 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.

Ändring av aktieägares rättigheter

Bolagsstämman har möjlighet att fatta beslut om ändring av bolagsordningen, vilket kan medföra ändringar av aktieägarnas rättigheter. I aktiebolagslagen uppställs vissa majoritetskrav för att sådana beslut vid bolagsstämman ska äga giltighet. Om ett beslut om ändring av bolagsordningen medför att aktieägarnas rätt till Bolagets vinst eller övriga tillgångar minskas genom att syftet för Bolagets verksamhet helt eller delvis ska vara annat än att ge vinst till aktieägarna, att rätten att överlåta eller förvärva aktier i Bolaget inskränks genom samtyckes-, förköps- eller hembudsförbehåll eller annars medför att rättsförhållandet mellan aktier rubbas, krävs att beslutet biträds av samtliga närvarande aktieägare samt att dessa tillsammans företräder mer än nio tiondelar av samtliga aktier i Bolaget.

Om ett beslut om ändring av bolagsordningen medför att det antal aktier för vilka aktieägarna får rösta vid bolagsstämman begränsas, att nettovinsten efter avdrag för täckning av balanserad förlust till viss del ska avsättas till bunden fond eller att användningen av Bolagets vinst eller dess behållna tillgångar vid dess upplösning begränsas på annat sätt än genom ändring av Bolagets syfte till att helt eller delvis vara annat än att ge vinst till aktieägare, krävs att beslutet biträds av minst två tredjedelar av de avgivna rösterna och nio tiondelar av de aktier som är företrädda vid stämman.

De ovan nämnda majoritetskrav gäller dock inte om ett beslut biträds av aktieägare med minst två tredjedelar av såväl de avgivna rösterna som de aktier som är företrädda på bolagsstämman, om ändringen endast medför att viss eller vissa aktiers rätt försämras och samtycke lämnas av samtliga vid bolagsstämman närvarande ägare av sådana aktier och dessa ägare tillsammans företräder minst nio tiondelar av alla aktier vars rätt försämras eller

om ändringen försämrar endast ett helt aktieslags rätt och ägare till hälften av alla aktier av detta slag och nio tiondelar av de vid bolagsstämman företrädda aktierna av detta slag samtycker till ändringen.

Central värdepappersförvaring

Bolaget är ett avstämningsbolag och Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Bolaget och dess aktier är anslutna till VP-systemet med Euroclear som central värdepappersförvarare och clearingorganisation. Aktieägarna erhåller inte några fysiska aktiebrev, utan transaktioner med aktierna sker på elektronisk väg genom registrering i VP-systemet av behöriga banker och andra värdepappersförvaltare.

Handelsplats och handelsbeteckningar

Touchtechs aktie är upptagen för handel på Spotlight sedan den 22 november 2017. Aktien handlas under kortnamnet TOUCH och har ISIN-kod SE0010414482. CFI-koden är ESVUFR och FISN-koden är TOUCHTECH/SH.

För teckningsrätterna med handelsbeteckningen TOUCH TR, med handel under perioden 17 – 29 januari 2020, är ISIN-koden SE0013647617. CFI-koden är RSSXXR och FISN-koden är TOUCHTECH/SUBS RTS NL PD.

Betalda tecknade aktier ("BTA") med handelsbeteckningen TOUCH BTA, med handel under perioden 17 januari 2020 fram till dess att emissionen är registrerad hos Bolagsverket vilket beräknas ske i mitten av februari 2020, har ISIN-koden SE0013647625. CFI-kod är ESNUFR och FISN-koden är TOUCHTECH/SH.

Aktiekapitalets utveckling

Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen för Bolagets aktiekapital sedan Bolagets bildades, samt de förändringar i antalet aktier och aktiekapital som kommer genomföras i samband med förestående företrädesemission (vid full teckning).

Registrerings-datum	Händelse	Ökning antal aktier	Totalt antal aktier	Ökning av aktiekapital	Totalt aktiekapital
2008-01-16	Bolagsbildning	1 000	1 000	100 000	100 000
2014-10-13	Nyemission	250	1 250	25 000	125 000
2016-03-07	Nyemission	140	1 390	14 000	139 000
2017-03-01	Nyemission	450	1 840	45 000	184 000
2017-04-28	Konvertering av konvertibellån	87	1 927	8 700	192 700
2017-08-17	Fondemission	-	1 927	385 400	578 100
2017-08-17	Split 3000:1	5 779 073	5 781 000	-	578 100
2017-12-12	Nyemission	1 450 000	7 231 000	145 000	723 100
	Företrädesemission 2020	723 100	7 954 100	72 310	795 410



Ägarförhållanden

Bolaget hade enligt utdrag från Euroclear cirka 1 180 aktieägare per den 30 december 2019. Enligt Spotlights regelverk ska Bolaget vid vissa angivna gränser, den lägsta 5,0 procent, verka för att marknaden informeras när en aktieägars innehav av aktier över- eller underskrider någon av de angivna gränserna. Eftersom Bolagets aktie handlas på en MTF-plattform föreligger det ingen lagstadgad skyldighet för ägare att flagga för innehavsförändringar. Nedanstående tabell visar Bolagets största aktieägare enligt uppgift från Euroclear den 30 december 2019. Bolaget känner inte till några förändringar som inträffat efter den 30 december 2019 som förväntas påverka tabellen.

För uppgifter om styrelseledamöters och ledande befattningshavares aktuella innehav i Bolaget, se avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor".

Aktieägare per den 30 december 2019

	Antal aktier	Ägarandel
Deniz Chaban	1 092 763	15,1%
Greenfield AB	730 000	10,1%
Sebastian Hartman	682 000	9,4%
Andreas Bergström	338 953	4,7%
Iman Habib	318 137	4,4%
Sebastian Clausin	277 559	3,8%
Jon Svantesson	154 957	2,1%
SEB Life Int. Assurance	135 000	1,9%
Sonny Johansson	118 893	1,6%
Andy Holmström	100 410	1,4%
Övriga	3 282 328	45,4%
SUMMA	7 231 000	100,0%

1: Greenfield AB ägs till 100 procent av styrelseledamot Bengt Nilsson.

Aktieägare efter genomförd företrädesemission vid full teckning

	Antal aktier före emission	Nya aktier som tecknas	Antal aktier efter emission	Andel av kapital och röster (%) efter emission
Deniz Chaban	1 092 763	-	1 092 763	13,7%
Greenfield AB	730 000	-	730 000	9,2%
Sebastian Hartman	682 000	-	682 000	8,6%
Andreas Bergström	338 953	-	338 953	4,3%
Iman Habib	318 137	-	318 137	4,0%
Sebastian Clausin	277 559	-	277 559	3,5%
Jon Svantesson	154 957	-	154 957	1,9%
SEB Life Int. Assurance	135 000	-	135 000	1,7%
Sonny Johansson	118 893	-	118 893	1,5%
Andy Holmström	100 410	-	100 410	1,3%
Övriga	3 282 328	723 100	4 005 428	50,4%
SUMMA	7 231 000	723 100	7 954 100	100,0%

Tabellen ovan inkluderar även lämnade teckningsförbindelser för vilka redogörs för på sid. 48. Tabellen inkluderar teckningsförbindelser som lämnats i samband med förestående företrädesemissionen. Tabellen tar dock inte hänsyn till att vissa av ägarna på listan kan (utan Bolagets kännedom) välja att teckna för hela, eller delar av, sin andel i företrädesemissionen.

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR OM BOLAGET

Allmän information om Bolaget

Touchtech AB är ett publikt aktiebolag och dess associationsform regleras av den svenska aktiebolagslagen (2005:551). Bolaget har organisationsnummer 556749-5006 och styrelsen har sitt säte i Göteborg.

Bolaget registrerades hos Bolagsverket den 16 januari 2008. Bolagets bolagsordning antogs, i sin nuvarande lydelse, vid årsstämman den 19 juni 2017. Bolagets huvudkontor har adress Korsgatan 7, 411 16 Göteborg. Bolagets hemsida är www.touchtech.com. Bolaget kan nås på telefon 031-75 73 250.

Väsentliga avtal

Bolaget hyr kontorslokaler på adressen Korsgatan 7 i Göteborg. Bolaget erlägger en månadshyra på 39 075 SEK för en lokalyta på 161 kvm, vilket även inkluderar uppvärmning. Hyrestiden löper 36 månader från den 7 december 2019, med nio månaders uppsägningstid. Hyreskontraktet reglerar sedvanliga hyresvillkor.

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

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 68 TSEK. Därutöver erlägger 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 arbetsformer

Styrelsen väljs på ordinarie årsstämman för ett år i taget. Nuvarande styrelse består av ordförande Gösta Blomqvist, Bengt Nilsson, Simon Saneback och Jörgen Weiss.

Styrelsens ordförande erhåller ett årligt arvode om två (2) prisbasbelopp. Övriga styrelseledamöter erhåller ett årligt arvode om ett (1) prisbasbelopp. För år 2020 uppgår ett prisbasbelopp till 47 300 SEK. Efter avslutat styrelseuppdrag utgår ingen ersättning.

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 reglerad marknadsplats. Bolaget har inte någon kommitté för att behandla revisions- och ersättningsfrågor och har inte heller någon valberedning. Dessa frågor handläggs istället av styrelsen.

Tvister och rättsliga förfaranden

Bolaget har inte varit part i några rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inklusive ännu icke avgjorda ärenden eller sådana som Bolagets styrelse är medveten om kan uppkomma) under de senaste tolv månaderna, som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet.

Transaktioner med närstående

Bolaget har köpt in tjänster under 2019 per 31 december 2019 från följande närstående för operativa aktiviteter relaterade till försäljning, förhandling med kunder och mentorskap:

- Gösta Blomqvist, styrelseordförande, 53 815 SEK
- Jörgen Weiss, styrelseledamot, 14 400 SEK

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

Försäkringsskydd

Styrelsen bedömer att Bolaget har försäkringar som är väl anpassade till Bolagets verksamhet och ändamål.

Teckningsförbindelser

I samband med företrädesemissionen har Bolaget ingått avtal om teckningsförbindelser och emissionsgarantier med tre befintliga aktieägare. Huvudägarna Deniz Chaban, Greenfield AB och Sebastian Hartman har vederlagsfritt överlåtit teckningsrätter till teckningsåtagare i syfte att tillförsäkra leverans av aktier enligt ingångna teckningsförbindelser.

Totalt uppgår teckningsförbindelserna till cirka 3,2 MSEK motsvarande cirka 38,6 procent av företrädesemissionen. Det utgår ingen ersättning för de parter som ingått teckningsförbindelser.

Totalt uppgår emissionsgarantierna till cirka 5,1 MSEK motsvarande cirka 61,4 procent av företrädesemissionen. Garantiteckning avser teckning uppifrån och ner (s.k. "toppgaranti"), innebärande att om företrädesemissionen inte fulltecknas aktiveras garantiteckning för högst det avtalade garantibeloppet. Garantitecknaren kommer då att tilldelas aktier i företrädesemissionen i det fall den inte blir fulltecknad och är därmed bunden att teckna aktier för högst motsvarande sitt avtalade garantibelopp. Garantitecknarna erhåller en kontant ersättning om tre (3) procent på garanterat belopp, oavsett om emissionsgarantin aktiveras eller inte.

Totalt uppgår teckningsförbindelser och emissionsgarantier till hela företrädesemissionen, dvs. cirka 8,3 MSEK. Avtal om teckningsförbindelser och emissionsgarantier och ingåtts under december 2019. Garantikonsortiet har samordnats av Bolaget och kan nås genom Bolaget på följande adress: Korsvägen 7, 411 16 Göteborg.

Teckningsförbindelserna och emissionsgarantierna är inte säkerställda på förhand genom pantsättning, spärrmedel eller liknande arrangemang, varvid det finns en risk att åtagandena, helt eller delvis, inte kommer infrias. I ingångna avtal återfinns dock vitesklausuler i syfte att täcka eventuell ekonomisk skada för Bolaget.

Namn	Teckningsförbindelse			Emissionsgaranti			Totalt åtagande		
	Antal aktier	Belopp	Andel av erbjudandet (%)	Antal aktier	Belopp	Andel av erbjudandet (%)	Antal aktier	Belopp	Andel av erbjudandet (%)
Petter Wingstrand	96 992	1 115 408	13,4%				96 992	1 115 408	13,4%
Strömberg Consulting AB	91 108	1 047 742	12,6%				91 108	1 047 742	12,6%
Ip40xx AB	83 492	960 158	11,5%				83 492	960 158	11,5%
Magnus Nyman	7 548	86 802	1,0%				7 548	86 802	1,0%
NEW Restaurang i Gbg AB				443 960	5 105 540	61,4%	443 960	5 105 540	61,4%
SUMMA	279 140	3 210 110	38,6%	443 960	5 105 540	61,4%	723 100	8 315 650	100,0%

RISKFaktorER

En investering i värdepapper är alltid förenad med risk. Det är därför viktigt att inför ett eventuellt investeringsbeslut noggrant analysera de riskfaktorer som bedöms vara av betydelse för Touchtech och Bolagets aktieutveckling. Nedan beskrivs de risker som av styrelsen bedöms vara av betydelse för Touchtech. Dessa återges utan inbördes rangordning och är inte heller uttömmande. Det kan finnas andra riskfaktorer, som inte identifierats vid upprättandet av detta memorandum, som har minst lika stor betydelse. Det är av naturliga skäl även behäftat med stor osäkerhet att idag förutse risker som i framtiden kan ha visat sig få en negativ inverkan på Touchtech finansiella ställning och/eller resultat. Styrelsen uppmanar varje investerare som överväger att delta i föreliggande nyemission att noggrant begrunda nedanstående risker och göra en samlad bedömning som även innefattar övrig information i memorandumet, tidigare lämnad information från Bolaget i form av t.ex. pressmeddelanden samt en allmän omvärldsbedömning.

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 utökat 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 marknadsutvecklingen 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 marknadsutveckling. Om Bolaget inte lyckas nå produktiva samarbeten med partner kan det medföra att marknadsutvecklingen 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

Aktiens utveckling

Investeringar i aktier är förenad med risktagande. En aktiekurs, i synnerhet i ett mindre bolag, kan fluktuer kraftigt över tid vilket innebär att en investerare utsätts för en risk att inte få tillbaka sitt investerade kapital. Såväl aktiemarknadens generella utveckling som aktiekursen i specifika bolag påverkas av ett flertal faktorer, av vilka ett flertal står utanför Bolagets kontroll. En investering i Touchtech aktie ska därför alltid föregås av en noggrann analys.

Aktiens likviditet

Bolagets aktie är idag noterad på Spotlight Stock Market. Handeln i aktien varierar kraftigt över tid, främst drivet av Bolagets nyhetsflöde kring operativa framsteg, men även av andra faktorer såsom t.ex. det allmänna börsklimatet. Det finns en risk att en aktiv och likvid handel i Bolagets aktie inte kommer att föreligga, vilket kan medföra svårigheter för innehavaren att sälja större aktieposter under vissa tidsperioder.

Försäljning av större aktieposter och ytterligare nyemissioner

Bolagets aktiekurs kan påverkas negativt av större aktieförsäljningar som genomförs av större aktieägare, som i vissa fall har relativt sett låga anskaffningsvärden.

Bolagets aktiekurs kan även påverkas negativt av en allmän marknadsförväntan om att ytterligare nyemissioner kommer att genomföras. Sådana nyemissioner av aktier medför en utspädning av ägandet för aktieägare som inte deltar i emissionen. Det gäller även vid så kallade riktade emissioner, där erbjudandet enbart är tillgängligt för en begränsad krets av investerare och inte till samtliga av Bolagets befintliga aktieägare.

Ej säkerställda teckningsförbindelser och emissionsgarantier

Bolaget har erhållit teckningsförbindelser och emissionsgarantier om cirka 8,3 MSEK, motsvarande 100 procent av föreliggande emission. Dessa teckningsförbindelser och emissionsgarantier är inte säkerställda genom pantsättning, spärrmedel eller liknande arrangemang, varvid det finns en risk för att en eller flera åtaganden inte fullföljs.

Marknadsplats

Spotlight Stock Market är en s.k. MTF-plattform och har inte samma juridiska status som en reglerad marknad. Bolag vars aktier handlas på Spotlight Stock Market är inte skyldiga att följa samma regler som bolag vars aktie handlas på en reglerad marknad, utan omfattas istället av ett mindre omfattande regelverk anpassat till företrädesvis mindre bolag och tillväxtbolag. En placering i ett bolag som handlas på Spotlight Stock Market är därmed, allt annat lika, mer riskfylld än en placering i ett bolag som handlas på en reglerad marknad.

BOLAGSORDNING FÖR TOUCHTECH

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 Götalands 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 räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses en eller två revisorer, alternativt ett registrerat revisionsbolag med en huvudansvarig revisor, som ska 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 förekomma:

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 ska tas upp på årsstämma enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen

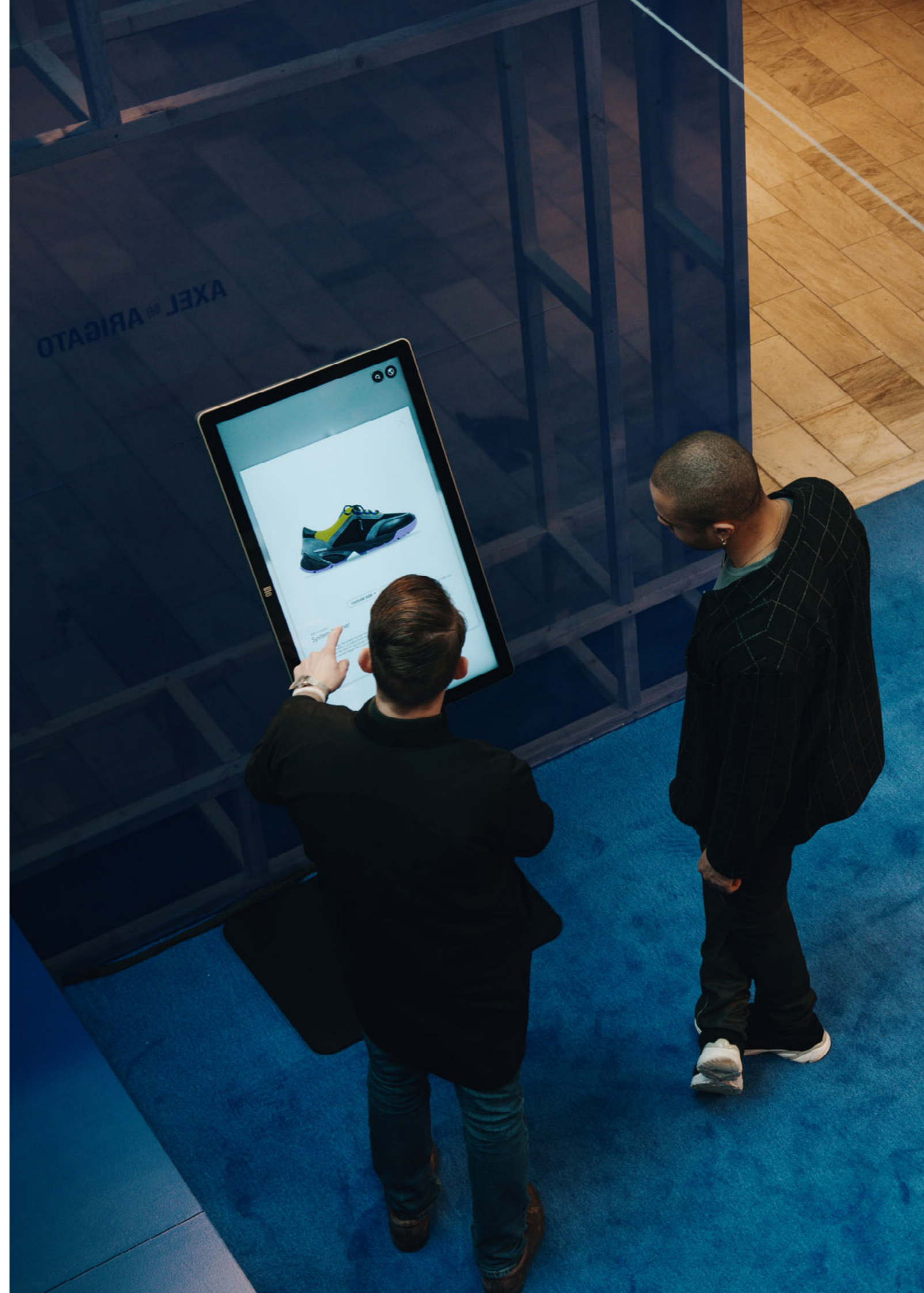
§ 11 Räkenskapsår

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 vid årsstämma den 19 juni 2017





TOUCHTECH AB
KORSGATAN 7
411 16 GOTHENBURG
SWEDEN

www.touchtech.com
sales@touchtech.com

