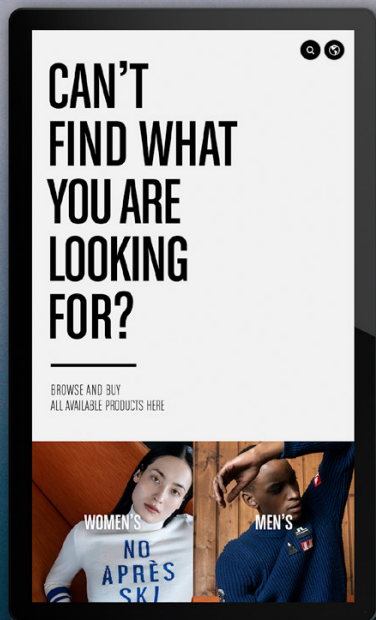




INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I TOUCHTECH AB

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.

TOUCHTECH I KORTHET

Touchtech är ett innovativt svenskt bolag som utvecklar och säljer produktivitetshöjande lösningar för detaljhandlare. Målsättningen är att förbättra kundens 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.

Bolagets produkter

Touchtechs produktportfölj består idag av tre lösningar; Touchtech Vendo, Touchtech Showroom och Touchtech Lima. Alla lösningar är utvecklade med fokus på detaljhandelns utmaningar men skiljer sig åt i vissa avseenden.

Touchtech Vendo lanserades 2015 och används främst för att presentera produktinformation såsom kläder, skor, inredningsartiklar och elektronik och möjliggör försäljning av varor som den fysiska butiken inte har i lager. 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. Genom att integrera Vendo i butikens säljprocess kan merförsäljningen öka genom att snabbare identifiera vilka modeller som kan vara intressanta för kunden och direkt i Vendo göra beställningen. Kunden slipper stå i kö till kassan och säljaren kan vara mer service-fokuserad och aktiv på butiksgolvet. Några av de främsta kunderna idag är Eton, J.Lindeberg, Stenströms, OBS Bygg (del av Coop i Norge), Elkjöp (Elgiganten i Sverige) och Axel Arigato. Touchtech har även inlett ett samarbete med ett av världens största modebolag, Bestseller, som i ett första steg valt att implementera Vendo för Bestsellers varumärke Jack & Jones i 200 butiker.

Touchtech Showroom är en mjukvarulösning som Touchtech har utvecklat i ett nära samarbete med Bestseller. Lösningen digitaliserar och ökar produktiviteten i ett showroom för B2B-försäljningen. Ett traditionellt showroom är utrustat med varuprover ur den kommande kollektionen, som vanligtvis uppdateras

cirka fyra till åtta gånger per år. Kollektionerna finns endast som provprodukter och under införsäljningstiden träffas säljarna och återförsäljarnas inköpare för att lägga förbeställningar. Processen med ett traditionellt showroom är kostsam, administrativ och tidskrävande samt begränsande vad gäller varianter av varuproverna. Med Touchtech Showroom presenteras kollektionerna digitalt och möjliggör därmed en kostnadseffektiv och mer välgrundad förbeställning. Då allt sker digitalt krävs inget administrativt efterarbete från säljaren då väl beställningen är lagd.

Touchtech Lima är ett interaktivt allsidigt presentationsverktyg som används i showrooms, mässor, utställningar och konferensrum för att på ett engagerande sätt genomföra presentationer av dokument, bilder och filmer. Lima används ofta i bilhallar där säljaren enkelt kan visa utbudet av bilmodeller och tillbehör till presumtiva köpare. Lima lanserades 2012 och har sålts i form av 2500 licenser världen över via ett globalt återförsäljarnätverk. Några av kunderna är Volvo Cars, Mercedes, Xerox, AT&T och Bank of America.

Starkt momentum i bolaget

Touchtech har de senaste åren etablerat sig på den nordiska marknaden som en av de mest framstående aktörerna med lösningar för att digitalisera och effektivisera detaljhandeln. Bolaget representerar en ny väg som förenar den digitala och fysiska handeln med ett bevisat resultat som ökar försäljningen, kundupplevelsen och lönsamheten. Med stora globala kunder som ambassadörer och ett team med många års retail-erfarenhet i bagaget står Touchtech redo i pole position för att driva utvecklingen av Retail 2.0.

Bolaget upplever att det finns ett starkt momentum i verksamheten. Bolaget offentliggjorde den 14 januari 2020 en preliminär omsättning för 2019 på 11,9 MSEK, vilket är en ökning med drygt 95 procent jämfört med 2018.

För att upprätthålla momentum 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 i sin helhet.

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

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.

Hänvisning till memorandum

Alla investeringar i värdepapper är förenade med risktagande. I det fullständiga memorandumet finns en redogörelse av potentiella risker som är förknippade med bolagets verksamhet och dess aktie. Innan ett investeringsbeslut fattas bör dessa risker, tillsammans med övrig information i det fullständiga memorandumet, noggrant genomläsas. Memorandumet finns tillgängligt på bolagets hemsida (www.touchtech.com) och Spotlight Stock Markets hemsida (www.spotlightstockmarket.com).



TOUCHTECH AB
KORSGATAN 7
411 16 GOTHENBURG
SWEDEN

www.touchtech.com
sales@touchtech.com

