

OBS! Jag äger aktier i bolaget och detta skall ej ses som en rekommendation utan endast som information och uppfattningar som jag har. Det kan finnas faktafel och information som inte stämmer eller som har uppfattats fel. Kontrollera med bolaget vid frågor kring fakta och läs kommunikation från bolaget. Alla tar ansvar för sina egna investeringar och beslut.



"Touchtech har uppnått uttrullning av Vendo hos Jack & Jones tidigare än planerat"

Vad gör Touchtech?

"Touchtech tillhandahåller digitaliseringslösningar anpassade mot aktörer inom detaljhandeln. Bolagets produkt baseras på en egenutvecklad mjukvaruplattform som gör det möjligt för handlare att presentera produktsortimentet på touchskärmar. Utöver produkterna erbjuder bolaget diverse konsultationstjänster som strategiutveckling, utbildning, samt installationstjänster och support. Touchtech grundades 2008 och har sitt huvudkontor i Göteborg."

Produkten

Lima: <https://www.youtube.com/watch?v=57rf55xPPos>

Vendo: <https://www.youtube.com/watch?v=1cLGRly7gbk>

Konsulttjänster: Konsulttjänster med fokus på att hjälpa handlare att implementera respektive produkt och komma igång med användningen av produkten på rätt sätt.

Bestseller - ett av världens största modehus

Touchtech har utvecklat en egen mjukvara som varit såpass sofistikerad och tillfredställande att man har slutit flertalet bra affärer med ett av världens största modehus, danska Bestseller. Bestseller finns världen över och innefattar 17 stycken varumärken så som Jack&Jones, Vero Moda samt Name it m.fl.

Tillsammans med Bestseller har bolaget under året tagit fram en helt ny produkt vid namn "Showroom". Detta har varit på initiativ av Bestseller och produkten bygger på Touchtech's tidigare teknik från deras produkter "Lima" och den mer skalbara produkten "Vendo".

Värdet på affären var 3.6msek där bolaget fick ett förskott tidigare i år på 2msek och där ytterligare 1.6msek skall komma in. Skulle denna affär efter implementering vara så pass bra att Bestseller vill köra vidare kommer årliga rullande intäkter överstiga 3.6msek per år. Det som är värt att lyfta är att tekniken man tar fram tillsammans i produkten "Showroom" ägs helt av Touchtech och innebär att denna utveckling kan säljas vidare till andra kunder framöver. Läs mer om avtalet här:

<https://www.avanza.se/placera/pressmeddelanden/2019/05/28/touchtech-touchtech-tecknar-order-var-d-36-msek-med-varldens-storsta-modebolag-bestseller.html>

Utöver affären med "Showroom" har Bestseller även produkten "Vendo". Från utvärdering, med någon enstaka produkt installerad hos fåtalet Jack&Jones-butiker gick man snabbt uppe till 30 butiker. Diskussionerna påbörjades om att se över en större uttrullning i Jack&Jones-butikerna men under diskussionernas gång övergick det till att se över ett ramavtal, ett avtal som skulle omfatta alla Bestsellers varumärken, en potential om totalt cirka 15.000 egna butiker. Detta var en slående nyhet! Ramavtalet togs fram och innehöll en minimumvolym där 100 butiker hos Jack&Jones skall vara utrustade med "Vendo" i slutet av januari 2020. Läs mer om ramavtalet här:

<https://www.avanza.se/placera/pressmeddelanden/2019/09/05/touchtech-touchtech-tecknar-ett-globalt-ramavtal-med-bestseller.html>

Se även videointervju kopplat till ramavtalet här: <https://www.youtube.com/watch?v=IHJ0rogAYjQ>

En annan mycket intressant aspekt kring Bestsellers användande av "Vendo" hittills är att dom själva kan sköta uttrullningen av hårdvara och produkten. Touchtech ger i princip bara nyckeln till mjukvaran vilket innebär minimalt jobb för Touchtech med goda marginaler. Det har varit en del diskussioner på börsrelaterade forum om att man ger bort licenserna till Bestseller vilket självklart inte stämmer men ta i beaktning att oavsett vad man får betalt är bruttomarginalen på hela affären mer eller mindre 100%. Bestseller verkar beslutat sig för att använda Touchtech's teknik och nå sina högt uppsatta mål med hjälp av bland annat "Vendo" och "Showroom".

Genombrott

I veckan som var, vecka 41, släpptes septembers nyhetsbrev med innehåll som krossade förväntningarna ovan om 100 utrustade butiker slutet av januari 2020. Bestseller har redan (!) rullat ut minimumgränsen för ramavtalet i en överraskande hastighet och fler skall butiker skall utrustas. Närmast ska de ske i butiker i Sverige och Spanien, 50 stycken butiker i Tyskland är redan anslutna. Det diskuteras även om att ansluta ett ytterligare varumärke inom Bestsellerkoncernen. Kan det vara Vero Moda?

OBS! Jag äger aktier i bolaget och detta skall ej ses som en rekommendation utan endast som information och uppfattningar som jag har. Det kan finnas faktafel och information som inte stämmer eller som har uppfattats fel. Kontrollera med bolaget vid frågor kring fakta och läs kommunikation från bolaget. Alla tar ansvar för sina egna investeringar och beslut.

Hastigheten överraskar nog alla som har intresse i Touchtech, det här händer och det händer nu. Touchtech's VD Deniz Chaban hade återigen rätt i sitt uttalande att Bestseller inte gör någonting halvdant. Väljer man att utöka i denna takt bör de ca 1000 Jack&Jones butikerna vara anslutna under nästa år, utan en ansträngning från Touchtech's håll. Skälbarheten har fått ett mycket bra betyg och betydelse. Läs nyhetsbrevet här: <https://www.avanza.se/placera/pressmeddelanden/2019/10/03/touchtech-touchtech-nyhetsbrev-september-2019.html>

I Sverige är vi väldigt medvetna om H&M och dess marknadsdelar men faktum är att Bestseller är större än H&M och kom igår, en kund som på egna initiativ vill samarbeta med Touchtech. En synergieffekt som kan varit bidragande skulle kunna vara att Touchtechs kund sedan tidigare, J.Lindberg, har samma ägare som Bestseller. Tidigare i år kunde vi i nyhetsbrev läsa följande:

"Försäljningen via Vendo i J.Lindeberg-butiker har tagit fart och står för en markant andel av vissa JL-butikers totala försäljning, vilket är positivt inför framtiden."

I tidigare nämnt nyhetsbrevet fick vi även läsa att Scorett, Lagerhaus, Frank Dandy, Rebel Walls, Kramp och Kastel tecknat avtal för "Vendo". Även om de första testerna innebär små intäkter är potentialen framöver stor. Dessa nämnda varumärken kan tillsammans erbjuda cirka 1000 butiker för anslutning potentiellt.

Är det bara Bestseller och de nya kunder från senaste nyhetsbrevet som är kunder idag?

Nej. Det är enkelt att snöa in sig på Bestseller då de är en stor kund som skapar otroligt stora försäljningsmöjligheter. Det finns dock en gedigen kundlista, se nedan, där man till vänster i siffror ser hur många butiker som är anslutna idag till Touchtech och till höger hur stor potentialen är. Finns flertalet kunder på listan som sakta men säkert utökat med fler "Vendo" under resans gång och det visar också på styrkan. Bestseller må vara först ut med större utrustning men så som butikerna skriker efter räddning lär det inte vara den sista. Touchtech har nu gjort ett avtryck på marknaden och visat att man är att räkna med vilket skapar ringar på vattnet.

MQ	22 butiker	120 butiker	
J.Lindeberg	20 butiker	90 butiker	ca 900 återförsäljare
Clas Ohlson	4 butiker	200 butiker	
Wacay	1 butik		okänt antal återförsäljare
Sealife	4 butiker	7 butiker	
Caliroot	1 butik	3 butiker	
Twilfit	3 butiker	56 butiker	
Elkjøp	4 butiker	400 butiker	
Stutterheim	2 butik	3 butiker	ca 1500 återförsäljare
Velour By Nostalgi	3 butiker		ca 50 återförsäljare
Sneaky Steve	1 butik	4 butiker	okänt antal återförsäljare
Apoteket	3 butiker	370 butiker	
OddMolly	3 butiker	24 butiker	1200 återförsäljare
Stena Line	1 fartyg	35 fartyg	
Eton	50 butiker	10 butiker	ca 1500 återförsäljare
Axel Arigato	3 butiker	3 butiker	
Cervera	7 butiker	74 butiker	
Coop Norge Obs Bygg	10 butiker	49 butiker	
Bestseller	100 butiker	15000 butiker	ca 2700 återförsäljare
Johnells	1-2 butiker	10 butiker	
Svea	2 butiker	4 butiker	
Junkyard	1 butik	2 butiker	
Bergqvist Skor	4 butiker	24 butiker	
Joy	2 butiker	53 butiker	
Stenströms	5 butiker	okänt	över 1500 återförsäljare
Artisanis AB	1 surfplatta		
Eytys	2 butiker	2 butiker	okänt antal återförsäljare

Potentialen i befintlig kundstock är svår att greppa och det läggs till nya kunder med god hastighet. Ta därför i beaktning att listan ovan kan ha utökats sedan den skrevs.

A DAY'S MARCH

AXEL=ARIGATO



BESTSELLER



Cervera

clas ohlson

ELKJØP

ETON



J.LINDBERG

JACK&JONES



Johnells



JUNKYARD

Obs BYGG



Stenströms

STUTTERHEIM

svea

TRETORN

TWILFIT

OBS! Jag äger aktier i bolaget och detta skall ej ses som en rekommendation utan endast som information och uppfattningar som jag har. Det kan finnas faktafel och information som inte stämmer eller som har uppfattats fel. Kontrollera med bolaget vid frågor kring fakta och läs kommunikation från bolaget. Alla tar ansvar för sina egna investeringar och beslut.

Affären

Lima ger en engångsintäkt när man säljer en licens. Större kunder till detta är bland annat bilbranschen där man vill kunna visa sina produkter på ett stort och interaktivt sätt. Marginalerna på detta är väldigt höga.

Vendo ger återkommande licensintäkter. Repetitiva intäkter något man värdesätter väldigt starkt. Vad är priset för en licens? Historiskt har de legat mellan 2500-3000 sek per licens men det finns fall där det är betydligt högre kostnad än så. Vid volymaffärer, likt Bestseller, ges rabatt på ordinarie pris men då Bestseller hanterar allt med montering och leverans blir marginalerna på dessa affärer mer eller mindre 100%. Det är i Vendo den stora tillväxten framöver kommer att ligga.

Värdering:

Touchtech är ett förhoppningsbolag som precis är på väg ut ur förhoppningsstadiet och in i ett stadie som vinstdrivande bolag. Hur bör man värdera då?

Vi vet att man i normala fall kan debitera mellan 2500-3000 sek per licens. En del av kunderna betalar betydligt mer per licens och Bestseller har säkerligen en rabatt på den summan. Låt oss anta Bestseller betalar 1500 sek per licens. Det är en bra rabatt men en affär som har närmare 100% marginal och återkommande intäkter.

Jack&Jones har, som tidigare nämnt, 1000 butiker varav 100 redan har "Vendo". Min tro är att man kommer utrusta samtliga butiker. Med takten som är bör 400-500 stycken vara installerade under Q1 2020. Utgår vi från det har vi 2.250.000 sek (500 x 1500 sek) i återkommande intäkter per kvartal, 10msek på årsbasis. Detta innebär att bolaget tas till lönsamhet.

En fråga man kan ställa sig är, "finns det någonting som tyder på att Bestseller skulle sluta med produkten?" Jag har svårt att tro det med tanke på den hastigheten som man rivstartat ramavtalet med. Utöver detta har man indikerat att ytterligare ett varumärke ska börja få Touchtech's teknik efter årsskiftet.

Med detta i ryggen skulle man kunna uppnå rejäla mängder "Vendo" under nästa år. Det skulle skjuta tillväxten i taket och med intäktsökningen sänks Touchtech's burnrate. Utvecklas även "Showroom" vidare så innebär det ytterligare minst 3,6msek i årliga intäkter. Touchtech fortsätter överraska positivt och visar hur pass uppskattade både deras produkter och deras anställda är.

Tittar vi på andra bolag med återkommande intäkter och dess marginaler är det mycket aggressiva värderingar som gäller. I uppbyggnadsfas, om man vill räkna på P/E-tal, bör värderingen ligga någonstans mellan p/e 50-75. Övertid kommer denna att krympa när bolaget når en mogen fas. Aktieägare har alltid klagat på att bolaget Fortnox är dyrt men trots det har den alltid visat blåa siffror och har fortfarande ett högt p/e tal på 95 i skrivande stund. Bolag med stark tillväxt och återkommande intäkter, på en marknad som växer, värderas dessa extremt aggressivt eftersom kvalitet kostar. Detta är ett bolag där man bränner väldigt lite pengar, har bevisade produkter som attraherat ett av världens största modehus, står inför stora leveranser och som förhoppningsvis visar lönsamhet redan under kommande år. Låter det ovanligt? Det är det också vilket gör Touchtech unikt.

Förutsättningar:

- "Showroom" fortsätter utvecklas
- "Vendo" finns i minst 500 butiker hos Bestseller

Detta bör skapa en omsättning om 14 MSEK. Det är pengar som tryggar Touchtech finansiellt under en lång tid och baserat på historiska kostnader, vända bolaget till vinst. Utöver detta har vi redan befintliga kunder och uppskattningen om 500 "Vendo" hos Jack&Jones under år 2020 är lågt räknat.

Utgår vi från att hela kundstocken innebär 1500 "Vendo" med ett snittpris på 2000 sek per licens har vi årliga intäkter på 36 MSEK, exklusive "Showroom". Detta innebär att Touchtech bör kunna redovisa en vinst mellan 5-12 MSEK med tanke på de höga marginalerna. Vinster kan sig öka men jag räknar med att man finner ett behov med att utöka personalstyrkan.

Räkneexemplet nedan är taget utifrån hur andra bolag med mjukvara med återkommande intäkter värderas. Jag har däremot inte valt att räkna på extremfallen så som Fortnox. Övertid, när bolaget är moget, kommer p/e talet sjunka men tillväxtpotentialerna innan dess sträcker sig över väldigt många år.

5M i vinst 2020 vid p/e 75	värdering på 375 MSEK	51,86 sek/aktien
5M i vinst 2020 vid p/e 50	värdering på 250 MSEK	34,57 sek/aktien
12M i vinst 2020 vid p/e 75	värdering på 900 MSEK	124,46 sek/aktien
12M i vinst 2020 vid p/e 50	värdering på 600 MSEK	82,97 sek/aktien

Betänk att Touchtech's intäkter är återkommande och därmed uppnår en högre premiumvärdering likt andra bolag med liknande affär på börsen.

OBS! Jag äger aktier i bolaget och detta skall ej ses som en rekommendation utan endast som information och uppfattningar som jag har. Det kan finnas faktafel och information som inte stämmer eller som har uppfattats fel. Kontrollera med bolaget vid frågor kring fakta och läs kommunikation från bolaget. Alla tar ansvar för sina egna investeringar och beslut.

Varför ska man investera i Touchtech idag?

- 1: Unikt bolag med bra produkter med starka marginaler och återkommande intäkter
- 2: Står inför kraftigt tillväxt med låg burnrate som bör vända till vinst år 2020
- 3: Stark kundstock med otroligt stor potential
- 4: Låg värdering kontra potentialen där uppsida vid fortsatt lyckade försäljningar är mellan 150% och 900%
- 5: Touchtech anlitas idag av sina beställare för utveckling. Utvecklingen kan sedan tillämpas i andra försäljningar vilket innebär att Touchtech idag får delvis betalt för att utveckla sina produkter och sin styrka på marknaden. Ett exempel är den inköpsprocess som Touchtech nu tar fram tillsammans med Bestseller för att butikerna skall slippa onödiga pappershantering.
6. Butiksdöden skrivs det om nästan dagligen och med procentuella bevis i hand är Touchtech's teknik en lösning.

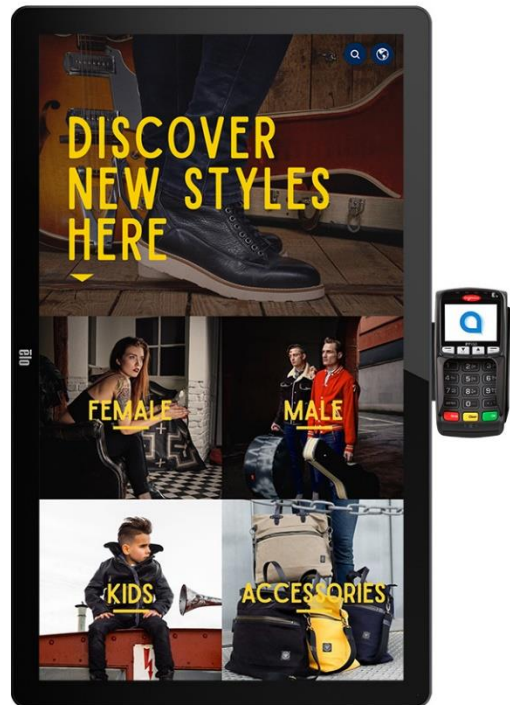


Deniz Chaban, f. 1985.

VD

[Linked in](#)

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.



Gösta Blomqvist, f. 1954.
Styrelseordförande

[Linked in](#)

Civilingenjör från Chalmers tekniska högskola. Gösta har mer än 20 års erfarenhet av ledande befattningar inom olika ICT-bolag. 11 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.



Bengt Nilsson, f. 1955.
Styrelseledamot

[Linked in](#)

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.



Jörgen Weiss, f. 1961.
Styrelseledamot

[Linked in](#)

Civilekonom från Örebro universitet. Jörgen har mer än 30 års erfarenhet av olika kommersiella chefsroller i näringslivet. Bransch erfarenheten är främst fokuserad mot konsumentvaror men även inom tjänstproducerade B2B-företag.



Simon Saneback, f. 1985.
Styrelseledamot

[Linked in](#)

Simon Saneback är en prisbelönt serieentreprenör och en välkänd e-handelsprofil som startade sitt första bolag vid 16 årsåldern. Han har arbetat inom retail och onlineindustrin under hela sin karriär och är idag medgrundare till innovationsgruppen Wellstreet som bland annat investerar i unga teknikföretag.