

COVID-19. En gamechanger. En unik mulighed for Conferize. Ændrede resultatforventninger.

Udbruddet af COVID-19 presser eventindustrien og giver på den korte bane udfordringer for indtjeningen. Men skaber samtidigt rum for nytænkning og innovation. Det er en unik mulighed for Conferize - og øger muligheden for at realisere det fulde potentiale i Conferize's forretningsmodel.

En gamechanger

COVID-19 pandemien har fundamentalt ændret eventindustrien. Fysiske events bliver udskudt eller aflyst, og eventarrangørerne må kigge nye veje. Enkelte arrangører opgiver events for en tid, men langt de fleste vender sig mod virtuelle events. Virtuelle events er kommet for at blive og vil for al fremtid være et reelt alternativ til fysiske events.

På overfladen er det nemt og billigt at arrangere virtuelle events - men de klassiske udfordringer består. Alle arrangører af virtuelle events oplever, at det er endnu sværere at engagere deltagerne i en virtuel verden, og at de i endnu mindre grad end tidligere formår at konvertere deltagerne til leads. De oplever fortsat, at de mister oplagte muligheder for mersalg og at de ikke er i nærheden af at realisere det fulde potentiale af deres events.

Det fundamentale skift mod virtuelle events sætter med andre ord i endnu højere grad fokus på behovet for reel værdiskabelsen - fokus på behovet for en Event Creation platform som Conferize. Værdien af det enkelte event skal måles i mere end deltagertilfredshed. Det skal måles i, hvordan det bidrager til det samlede salg i virksomheden og virksomhedens bundlinje.

En unik mulighed for Conferize

Conferize leverer en unik ramme om såvel fysiske som virtuelle events. Med Conferize skaber arrangøren bedre events, får muligheden for at flytte deltagerne fra passive tilhørere til engagerede kunder. Med Conferize bliver fysiske såvel som virtuelle events en integreret del af virksomhedens marketingmix og den fremmeste kanal til at skaffe flere kunder og skabe mersalg.

Med COVID-19 står potentialet ved en platform som Conferize endnu tydeligere for den enkelte arrangør. Det vil Conferize udnytte.



Salgsindsats

Ultimo maj 2020 går selskabet aggressivt i markedet med en opdateret platform til såvel fysiske som virtuelle events. Ud over at øge tilstedeværelsen på online medier via reklamer mv., igangsættes en større salgsindsats nationalt i Danmark med henblik på at få valideret det endelige forretningspotentiale i selskabet og lægge stenene for den fremtidig vækst i og udenfor Danmark.

Indtjeningsforventninger

COVID-19 har betydet mindre økonomisk aktivitet i stort set alle brancher, og i særlig høj grad i eventindustrien. Conferize forventer fortsat at etablere et positivt cash flow i løbet af 2021. På den helt korte bane nedjusterer selskabet forventningerne til omsætningen i 2020. Mod tidligere forudsat årlig omsætning på 7,3 mio. kr. forventes nu en omsætning på 1,1 mio. kr. i 2020. Forventningerne om en årlig omsætning på 20,3 mio. i 2021 fastholdes. Det bemærkes dog, at forventningerne til 2021 i sagens natur er forbundet med væsentlig usikkerhed.

Om Conferize

Conferize er en digital platform for arrangører og deltagere i events og konferencer med særligt fokus på den proces hvor events bliver til. Platformen er "Event Creation Software" (ECS) i modsætning til traditionel "Event Management Software" (EMS). Formålet er at events skal skabe mere værdi for deltagerne og i øvrigt være lettere at arrangere. Platformen sætter en unik ramme for såvel fysiske som virtuelle events.

Conferize's forretningsmodel er gradvis at opbygge en portefølje af tilfredse event arrangører som via abonnementsordninger betaler for brugen af platformen.

Cvr. nr. 34472742 | invest.conferize.com

Certified Adviser

Selskabets Certified Adviser er Baker Tilly Corporate Finance P/S (CVR-nr. 40073310), Gert Mortensen, Poul Bundgaards Vej 1, 1., DK-2500 Valby, tlf. +45 30 73 06 67, gmm@bakertilly.dk.

Investorkontakt

Søren Dalsgaard Hansen, CFO i Conferize A/S, +45 31 21 17 26, ir@conferize.com.