

Fokuseret strategi i Conferize A/S

Som oplyst i selskabsmeddelelse nr. 13/2019 har bestyrelsen drøftet en revideret plan for selskabets fremtid med en række af selskabets større aktionærer. Planen indebærer en styrkelse af ledelse og bestyrelse, en fokuseret strategi samt afholdelse af en ny aktieemission.

Den fremadrettede ledelse har de seneste uger kortlagt Conferize's marked, konkurrenter, produktudvikling, markedsføring, bemanning og kommunikation og må konstatere, at omend der er mange positive elementer, er der også behov for justering af strategien på væsentlige punkter.

Dette skal skabe grundlaget for at rejse ny kapital i en aktieemission, som en række større aktionærer bakker op om.

Ledelsen har besluttet en strategi med tre omdrejningspunkter:

I. Fokus på det væsentlige

Conferize har villet meget på kort tid. Det har en til vis grad udvisket, hvad virksomhedens egentlige formål er – og den nye ledelse må konstatere, at det har ført produktudviklingen i lidt for mange retninger. Fokus skal entydigt være på eventarrangører, der har brug for et innovativt værktøj til at skabe events, der er værdifulde for deltagerne. Det harmonerer med de væsentligste elementer af den nuværende platform, men betyder også nogle klare fravalg.

Et element i Conferize' langsigtede vision er at forbinde brugere og indhold fra events i en global "event markedsplads", der skal skabe overblik i en ellers fragmenteret eventindustri. Et mål for selskabets markedsføring har således hidtil været at tiltrække så mange events som muligt til vores platform. Den nye ledelse må imidlertid konstatere, at selskabet har fokuseret for tidligt på denne netværkstanke, der på kort sigt ikke giver muligheder for at skabe indtjening i selskabet - og samtidigt har skabt forvirring omkring den reelle aktivitet på platformen.

Denne fokusering medfører allerede på den korte bane, at organisationen er blevet skåret til, ligesom marketinginvesteringen fremadrettet optimeres mod en specifik målgruppe og et klart budskab.

II. Klar positionering i forhold til formålet

Conferize har fra første dag haft et klart formål: At bidrage til at skabe events der skaber større værdi for deltagerne i erkendelse af at alt for mange deltagere får for lidt udbytte af at deltage i events. De fleste events er stivnet i en form, hvor deltagerne er passive deltagere i en "eventfabrik" uden reelt at

blive inddraget, endelige bidrage. Conferize skal således være den oplagte løsning til at skabe events, der gør en forskel.

Indenfor "Event Management Software" findes der allerede hundredvis af konkurrenter med alt fra store løsninger til små online værktøjer. Disse værktøjer har det til fælles, at de fokuserer på hele eller dele af den administrative planlægning og praktiske afvikling af events. Vi kalder det "eventproduktion" fremfor "eventskabelse". Værktøjer til eventproduktion er et mættet marked i en nærmest endeløs kamp for at kunne håndtere stadig flere praktiske opgaver omkring et event. Conferize skal være til stede i dele af det marked, men kerneforretningen skal være en anden.

Conferize går efter eventskabelse, som er en niche i et traditionelt tænkende marked. Vores platform skal således understøtte den kreative skabelsesproces, der går forud for og som følger efter den praktiske planlægning. Den sker i samspillet mellem arrangører, foredragsholdere/eksperter og potentielle deltagere. Og platformen skal desuden kunne facilitere den værdiskabende, der sker gennem networking, vidensudveksling og dialog - både før, under og efter et event. Det er denne kerne, vi fortsat vil udvikle vores platform omkring.

III. Conferize har kun en fremtid, hvis vi kan tjene penge

Conferize er en lille virksomhed med en stor ambition: Vi vil vende op og ned på en milliardstor industri, der i årtier har tænkt traditionelt og analogt. Det har været en lang rejse for selskabet, hvor der er investeret store ressourcer i at adressere og forstå markedet samt ikke mindst udvikle en skalerbar platform, der kan betjene stadig flere kunder uden at skrue proportionalt op for omkostningsniveauet.

Behovet for at skabe events der skaber større værdi, er enormt, og i den kontakt vi har til markedet, er det åbenbart, at mange eventarrangører leder efter hjælp hertil. Erkendelsen heraf opleves mest tydeligt hos mindre etablerede arrangører, der ønsker at bruge events til at gøre en forskel inden for deres arbejdsområde, mens store og veletablerede arrangører - de såkaldte "eventfabrikker" - synes mere entydigt fokuserede på, at deres events giver overskud.

Conferize skal i første omgang ikke fokusere på "eventfabrikker", men på arrangører der har et bredere formål med at afholde events. Gennem klare fravalg og ikke mindst målrettet produktudvikling og markedsføring til eventarrangører på jagt efter en innovativ eventløsning, skal selskabet fremadrettet fokusere på det centrale: Hvordan gør vi events mere værdiskabende? Hvordan tiltrækker vi mest effektivt de kunder, der interesserer sig for netop det? Hvor skaber vi værdi for dem? Og dermed hvad kan vi tage penge for?

Den første indtjeningskilde, et fee på salg af billetter via platformen, er allerede lanceret og stadig relevant. Men i takt med at platformen kan levere mere og mere, kommer der flere og andre indtægtskilder. På den baggrund forventer vi fortsat, at der i løbet af 2021 kan skabes positivt cash flow for selskabet.



Kommunikation til offentligheden

Som nævnt ovenfor har Conferize hidtil koncentreret markedsføringen om at tiltrække så mange events som muligt til selskabets platform og dermed fokuseret kommunikationen til markedet på dette. Med den ændrede strategi er antal events på platformen ikke mere det væsentligste. Mere afgørende er, om Conferize opbygger et tættere samarbejde med (færre) eventarrangører, som til gengæld bruger Conferize platformen mere og dermed skaber grundlag for flere indtægter. Dette er umiddelbart sværere at kvantificere, bortset fra at voksende billetindtægter altid er en positiv indikation. Vi vil derfor indtil videre rapportere kvartalsvis om faktiske billetindtægter og senere tilføje andre indikatorer, der dokumenterer, at platformen faktisk anvendes og skaber værdi. Billetindtægterne i første kvartal var ubetydelige (4 tkr.), men forventes at stige i de kommende kvartaler

”Ambitionen er uændret: Events kan skabe langt mere værdi og Conferize skal gøre dette muligt. Hvis det lykkes for os, kan Conferize blive en afgørende spiller i den globale eventindustri. Vi skal skabe en skalerbar digital platform, som på langt sigt skal kunne vende op og ned på en konservativ industri. Kortsigtede indtægter er først og fremmest vigtige, fordi de dokumenterer, at vi er på vej i den retning, men det langsigtede perspektiv har vi stadig for øje ” udtaler Steen Tromholt, nuværende bestyrelsesformand og kommende CEO.

Indkaldelse til generalforsamling

Selskabet indkalder i dag til ekstraordinær generalforsamling til afholdelse tirsdag d. 4. juni 2019 med henblik på styrkelse af bestyrelsen samt bemyndigelse til at gennemføre kapitalforhøjelser for at sikre den fortsatte finansiering af selskabet. Indkaldelse til generalforsamling følger i særskilt meddelelse.

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