

Conferize A/S overvejer opkøb af abonnementsløsning som led i salgsstrategi

Bestyrelsen i Conferize A/S har som led i den strategiske udvikling af selskabet afsøgt mulighederne for at tilføre et yderligere forretningsben til Conferizes eksisterende platform for derigennem at sikre en unik markedsposition indenfor events/kurser som abonnementsløsning.

Bestyrelsen overvejer i den forbindelse et opkøb af virksomheden Suubz ApS. Suubz ApS er en nyudviklet abonnementsplatform, der både teknisk og markeds-mæssigt supplerer Conferizes strategi og fremadrettede vækstrejse.

Det er bestyrelsens klare opfattelse, at et opkøb af Suubz ApS vil tilføre aktionærerne i Conferize yderligere værdi både gennem synergieffekten mellem Conferize og Suubz, men også gennem Suubz' forretningspotentialer alene.

Udvikling af Conferizes salgsstrategi og platform

I efteråret 2021 valgte bestyrelsen at opsigte samarbejdet med den daværende CEO, da den udarbejdede strategi og de lovede resultater ikke blev indfriet.

Bestyrelsen valgte således at skærpe fokus yderligere på den forelagte salgsfokuseret strategi og indsatte daværende salgsdirektør Dorte Erthøll som CEO.

Conferize's salgsstrategi består af 4 steps:

- 1) Reducer og begræns omkostningsniveau
- 2) Opnå salgserfaringer og kundefeedback
- 3) Basere salgs- og udviklingsstrategi på den opnåede salgserfaring og kundefeedback
- 4) Fokuser og målrette investeringer på den opnåede salgserfaring og kundefeedback

Gennem de sidste 6 måneder har Conferize for første gang opnået salg og herved fået relevant kundefeedback og erfaring med de processer der leder frem til et salg. Denne erfaring har dannet grundlag for den fortsatte udvikling af Conferize's platform samt åbnet op for et nyt uberørt kundesegment indenfor afholdelse af events.

Det har vist sig, at de traditionelle eventvirksomheder der allerede benytter en platform til deres events, i høj grad ikke har ønsket at skifte til Conferize, da et sådant skifte er forbundet med stor



usikkerhed og en større investering fra virksomhedens side til oplæring, overførsel af data samt nye processer og arbejdsgange.

Modsat har Conferize oplevet succes hos virksomheder der ikke har events som deres primære forretningsområde, men kan bruge events som et led i markedsføring og ekstra omsætning. Dette gør sig fx konkret gældende for detailkæder inden for forbrugsvarer som vin, kaffe og chokolade samt sportsklubber, der har behov for et værktøj til at styre deres forskellige events for medlemmerne.

Conferize ønsker derfor som led i gennemførelse af den ovenstående strategi og baseret på de opnåede salgserfaringer i pkt. 2, at fokusere salgsstrategien på dette nye og hidtil uberørte event-kundeselement.

Dette vil dog få en væsentlig betydning i forhold til den nuværende salgsstrategi:

- a) En væsentlig nedjustering af det tidligere forventede prisniveau, da der er tale om mindre events og herved et mindre budget pr. event
- b) Et behov for et abonnementsbaseret salgssystem, da der er tale om gentagende mindre events frem for enkelte årlige mega events (fx Roskildefestivalen)
- c) Et skift fra kompliceret salg og få store kunder med stort budget til "jomfrusalg" og mange kunder med mindre budget.

Denne justering af Conferize's strategi ville på stand-alone basis betyde, at der i slutningen af 2023 ville være et behov for tilførsel af yderligere kapital, på grund af det reducerede prisniveau (og tilsvarende reducerede omsætning) og et øget ressourcebehov til salg.

Det er på denne baggrund bestyrelsens vurdering, at videreførelse af Conferize i et rent as-is scenarie uden tilførsel af supplerende forretningsben, ikke vil være tilstrækkeligt bæredygtigt og værdiskabende for selskabets aktionærer og at en solvent nedlukning af selskabet i en sådan situation kan være en hensigtsmæssig mulighed.

Forretningskonceptet i Suubz ApS

Suubz ApS blev stiftet i marts 2021 af Claus Andersen og Nicolai Bille Krogh. Claus Andersen er stifter af et software udviklingshus og Nicolai Bille Krogh har flere forskellige succesfulde opstartsvirksomheder bag sig (fx GO DREAM, DreamBalloon og Cloud7) og er medlem af bestyrelsen i Conferize A/S.

Suubz er en IT og markedsførings-plattform til forskellige forkælelsesabonnementer, en månedlig champagne-kasse, vin, ost, chokolade eller et blomsterabonnement.

Suubz har i sin korte levetid færdigudviklet abonnementsplatformen, etableret de første strategiske partnerskaber, realiseret +50 produkter på platformen og realiseret de første salg.



Suubz har en strategisk fordel gennem kontraktuelt baseret adgang til billige og kompetente IT-udviklingstimer, hvilket også har været en betydelig årsag til den hurtige lancering. Suubz har indtil nu brugt udviklingsressourcer svarende til ca. 8000 udviklingstimer.

Forventet synergi

Et opkøb af Suubz vil efter bestyrelsens vurdering medføre følgende interessante synergier for Conferize:

- 1) Adgang til kompetent og billigt udviklingsteam, jf. pkt. 1 i Conferizes strategiplan
- 2) Adgang til relevant kundesegment gennem Suubz's strategiske partnerskaber
- 3) Relevant "plug-and-play" IT-plattform gennem salg af events-abonnementer via tredjepartskunder

Herudover vil Conferize opnå en strategisk unik salgsposition med sin eksisterende eventplatform med et abonnementsmodul, hvilket giver en unik kundefastholdelsesmulighed.

På baggrund af de sammenfald og overlap der er mellem både salg og IT-udvikling for Conferize og Suubz vil der i et samlet budget være væsentlige besparelser og dermed væsentligt kortere forventet leadtime til en cash-flow positiv forretning for såvel Suubz som Conferize.

Fremtidig organisering

Den nuværende bestyrelse og ledelse med Claus Bretton-Meyer som bestyrelsesformand vil fortsætte efter opkøbet af Suubz, dog med den enkelte ændring, at Nicolai Bille Krogh udtræder af bestyrelsen og i stedet indtræder som CEO for Conferize.

De nuværende kompetencer indenfor administration af et børsnoteret selskab vil således blive fastholdt både indenfor bestyrelsen og den daglige ledelse af virksomheden.

Bestyrelsen er i fortrolig dialog med flere relevante kandidater der kan overtage Nicolai Bille Kroghs post i bestyrelsen.

Samtidig fratræder selskabet nuværende CEO Dorte Ertbøll ved udgangen af marts 2022, og bestyrelsesmedlem Nicolai Bille Krogh vil frem til en eventuel gennemførelse af transaktionen blive konstitueret direktør.

Finansiering

Samlet set forventes det, at Conferize inklusiv Suubz gennem realisering af den påtænkte fælles salgsstrategi vil være cash flow positiv uden behov for yderligere kapitaltilførsler hverken på kort eller lang sigt.



Et opkøb af Suubz vil således have en positiv likviditetseffekt på Conferize gennem overtagelse af Suubz (inklusive tilført likviditet på DKK 1 mio.) samt den omtalte omsætningstilvækst.

Om transaktionen

Det påtænkte opkøb vil forventeligt skulle ske gennem et apportindskud af Suubz ApS mod udstedelse af nye aktier i Conferize A/S til aktionærene i Suubz ApS.

Den handlede markedsværdi af Conferize A/S udgør på nuværende tidspunkt ca. DKK 10 mio. Den indikative købesum for 100% af Suubz ApS er fastsat til DKK 8 mio. Denne pris er endnu ikke endeligt bekræftet, og der er igangsat arbejde med udarbejdelse af vurderingsberetning af en uafhængig vurderingsmand.

Baseret på den nominelle kurs på DKK 0,10 per ny aktie i Conferize A/S vil der være tale om en udstedelse af nye aktier svarende til 80 mio. styk, hvilket vil svare til en udvanding af de nuværende aktionærer på 40,83%

Gennemførelse af transaktionen er betinget af vedtagelse på selskabets generalforsamling, relevante godkendelser fra Nasdaq First North Growth Market, samt udarbejdelse af relevant juridisk og finansiell dokumentation, herunder udarbejdelse af vurderingsberetning. Det er hensigten, at transaktionen i givet fald gennemføres hurtigst muligt.

Bestyrelsen vil indlede de nødvendige skridt til godkendelse af transaktionen, og vil hurtigst muligt oplyse yderligere til markedet gennem en selskabsmeddelelse.

Cvr. nr. 34472742 | conferize.com/investor

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.