

## Ny markedssituation, nyt produktkoncept, nye forventninger.

Med udbruddet af Covid-19 er situationen for alle, der arrangerer og deltager i møder, konferencer og events, radikalt forandret. Der bliver færre fysiske møder, møderne bliver mindre, interaktionen skifter karakter, og transport af deltagere og medvirkende bliver mere besværlig. Alt tyder på, at forandringen bliver varig.

Online events har været det umiddelbare svar på den nye udfordring, men mange der har prøvet at erstatte en fysisk (onsite) event med en tilsvarende online event, er blevet skuffede. Den fysiske event har nogle styrker, som forsvinder hvis konferencesaalen erstattes med en skærm. Hvis der nogensinde har været behov for at skabe bedre events, er det nu.

Det skaber en ny mulighed for Conferize.

Indtil marts 2020 var fokus på at skabe den bedst mulige digitale platform for fysiske events, og responsen på markedsføringen de sidste 14 dage inden verden blev lukket ned som følge af Covid-19, viste at der var klangbund blandt event arrangører for ideen om at skabe bedre fysiske (onsite) events - hurtigere. Det varede imidlertid kun kort.

Nedlukningen af samfundet i marts standsede brat afholdelsen af fysiske events, hvorfor bestyrelsen valgte at indstille den planlagte markedsføring af den netop frigivne ECS - Event Creation Platform for fysiske events.

I løbet af marts og april blev det gradvis tydeligere at en stadig større del af markedet ville orientere sig mod virtuelle events, hvorfor selskabet fokuserede udviklingsindsatsen på at videreudvikle platformen, så den også ville kunne favne virtuelle events. Grundlaget i form af den netop færdiggjorte ECS platform var til stede, og første trin var at understøtte, men ikke integrere, en af de mest brugte tredjeparts platforme til online møder. Denne løsning var klar i maj 2020, jfr. selskabsmeddelelse 2020-04.

Med den fortsatte usikkerhed på markedet blev det gradvis klart, at kunderne havde behov for en egentlig integration af en virtuel mødeplatform i Conferize ECS. Med en intens udviklingsindsats lykkedes det selskabet allerede medio august 2020 at lancere en fuldt integreret løsning til virtuelle events på platformen, kun 5 måneder efter nedlukningen af samfundet.

De første kunder er nu inviteret ind på den nye platform, der er skræddersyet til den kombination af online og onsite events, som bliver fremtiden. Det betyder at virksomheder der arrangerer events, nu



kan skabe, markedsføre, administrere, gennemføre, evaluere og følge op på både online og onsite events i en og samme digitale infrastruktur. Det betyder ikke alene en markant lettelse af arbejdet med at skabe og gennemføre events, men åbner også muligheder for at få større udbytte af events, fx. som led i virksomhedens markedsføring. Conferize's motto: "Create Better Events - Faster" er derfor mere aktuelt end nogensinde før.

Før Covid-19 var Conferize en "opkomling" blandt langt større konkurrenter med komplekse løsninger, der havde langt flere features end Conferize, og som dermed kunne tage en langt højere pris for deres produkt.

Det billede har ændret sig radikalt. De store virksomheder i branchen er i krise og kæmper fortsat med at tilpasse tunge og komplekse systemer til den nye virkelighed, mens Conferize som en lille og agil virksomhed allerede i dag kan tilbyde et færdigt system, der dækker både online og onsite events med de features, som hovedparten af markedet efterspørger.

Bestyrelsen har besluttet at koncentrere første fase af udrulningen af den nye platform om kunder i Danmark. Første milepæl er at få 100 virksomheder i gang med at arrangere og gennemføre events på den nye platform. Det siger sig selv at denne opgave er krævende for en lille organisation som Conferize med kun 9 medarbejdere og få kunder. For at komme hurtigst muligt frem til målet er Conferize i dialog med foreløbig to virksomheder i eventbranchen om partnerskab, og flere partnerskaber planlægges.

### **Ændring af forventningerne 2020-2021, mellemfinansiering og planlagt kapitalforhøjelse.**

Det siger sig selv, at udbruddet af Covid-19 med aflysning af fysiske events, stop for markedsføring af den hidtidige platform, og behovet for også at favne virtuelle events, har ændret de økonomiske forudsætninger og forventninger for Conferize radikalt.

Den tilgang af kunder som vi forventede før vi kendte omfang og udstrækning af Covid-19, er er af gode grunde ikke realiseret, og reelt er tilgangen af kunder blevet tidsforskudt mindst et halvt år i forhold til forventningerne før Covid-19. Bestyrelsen vurderer dog at Conferize's markedsposition med kombinationen af online og onsite events er stærkere end før, hvorfor vi fortsat forventer en hurtig opbygning af kundebasen på trods af at event markedet som helhed er væsentlig mindre end for et år siden.

Konsekvensen af Covid-19 er imidlertid, at det er urealistisk at nå positivt cash flow i løbet af 2021, som hidtil har været bestyrelsens mål. Hurtig vækst kræver aggressiv markedsføring og ekstraordinær support i opbygningsfasen, og selvom vækst i kundebasen øger selskabets værdi markant, vil der være negativt cash flow, især i første fase af opbygningen, hvor kundebasen er lille og licensindtægterne små.

På den baggrund er bestyrelsen i dialog med potentielle investorer for at søge en mindre mellemfinansiering gennem en privat placering i efteråret 2020. Mellemfinansieringen skal være tilstrækkelig til at selskabet kan dokumentere at det er i stand til at tiltrække kunder og afvikle events



på platformen til kundernes tilfredshed. Når dette forventeligt er dokumenteret i løbet af første kvartal 2021, er det bestyrelsens hensigt at søge tilført yderligere 20-30 mio. kr. gennem en kapitalforhøjelse i markedet i andet kvartal 2021, som vil være tilstrækkelig til at føre selskabet frem til lønsom drift i løbet af 2022.

Skulle det ikke lykkes at skaffe den nødvendige finansiering til selskabet, vil bestyrelsen igangsætte et kontrolleret frasalg eller nedlukning af selskabets aktiviteter.

### **Ny formand for bestyrelsen.**

Med det ændrede strategiske fokus for selskabet vokser arbejdsbyrden for bestyrelsen. Bestyrelsesformand Lars Kolind har derfor foreslået at Claus Bretton-Meyer afløser Lars Kolind som formand, men at Lars Kolind fortsætter i bestyrelsen sådan at bestyrelsens sammensætning ikke ændres. Bestyrelsen har tilsluttet sig dette.

### **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](http://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](mailto:gmm@bakertilly.dk).

### **Investorkontakt**

Søren Dalsgaard Hansen, CFO i Conferize A/S, +45 31 21 17 26, [ir@conferize.com](mailto:ir@conferize.com).