

Lancering af V2 platformen ultimo november indleder den kommercielle udrulning hos Conferize

Conferize udvikler og udbyder en digital event-plattform med fokus på at skabe meningsfulde møder og fællesskaber. På selskabets cloud-baserede platform får deltagere, arrangører og talere et digitalt rum til at netværke, dele viden og skabe indhold – både før, under og efter arrangementerne. Hovedkræfterne bag Conferize er iværksætterne Martin Ferro-Thomsen og Ruben Bjerg Hansen, der tidligere har udviklet den digitale platform Issuu. Conferize vil med sit specielle og nemt anvendelige software-koncept sikre værdiskabelse mellem aktørerne og disrupte event-markedet, der jf. MarketandMarkets estimeres til et globalt omfang på 6,38 mia. USD i 2017 stigende til 11,06 mia. USD i 2022 (gennemsnitlig årlig vækstrate på 11,6 %). Branchen fremstår uden nogen klar leder eller linje og er primært orienteret mod større begivenheder. Conferize ønsker at stå som et stærkt tilbud med professionelt management af både store og mindre events rettet mod B2B og efterfølgende mod B2B2C. Der er tale om en ny komplet, værdiskabende løsning til at organisere og udføre events med hovedsigte på brugervenlighed, og ikke mindst at alle deltagende parter omkring et event i et digitalt rum løbende kan være i kontakt med hinanden og udveksle viden, ideer m.m. Det er her, at nytænkningen ligger – det skal give værdi for brugerne – en værdi som Conferize i de kommende år vil kommerialisere og gøre til en god forretning.

Selskabets vigtigste aktiv er via platformen at opbygge viden om en række arrangører og deltagere. Opgjort pr. 30-09 er der blevet oprettet 29.059 events, hvilket er en fremgang på 12 % fra sidste kvartal. 5.712 af disse events er endnu ikke gennemført, hvorfor den fulde effekt af brugertallene endnu ikke er slået igennem. 11.393 eventarrangører (heraf er en tredjedel inaktive) har oprettet konto hos Conferize, hvilket er en fremgang på 36 % set i forhold til kvartalet før. Samlet er databasen på 56.797 (arrangører og deltagere). Det er gratis at anvende Conferize's platform, hvorfor selskabet endnu ikke genererer nævneværdige indtægter. Det primære mål er at opbygge og udvide databasen af registrerede brugere med henblik på efterfølgende at tjene penge ud fra denne database.

Hidtil har selskabet skabt succes med tilgang af stadig flere brugere på platformen via prototypen af Event Management Software (EMS). Den 30-11 lanceres version 2 af platformen, der vil rumme en række forbedringer, der på sigt skal sikre succes ved kommercialisering. I første omgang indføres et gebyr på 2,5 % af billetsalg. Næste skridt er at indføre abonnementsbetaling (betaling for udvidet funktionalitet). Såfremt der opnås en tilstrækkeligt stor brugerskare og nok data, kan etablering af en markedsplads med brug af databanken til at øge billetsalget og eventuelt reklamer på eventplatformen være en langsigtet mulighed for at opnå ekstra indtjening. Udfordringen nu og her er at fastholde brugerne og løbende udvide antallet, selvom der nu indføres betalingsordninger. Målsætningen er, at Conferize ultimo 2021 vil have over 78.000 registrerede arrangører, en årlig omsætning på knapt 3 mio. USD, og at man er på dette grundlag vil være cash-flow positiv økonomisk. Vækst skal altså nu begynde at udmønte sig i indtægter, men cash burn fortsætter i tre år.

Conferize skal ses som et ventureselskab med et spændende potentiale og en høj risiko. Markedet for event-making er globalt og stort, hvor Conferize-konceptet søger at sætte system i tingene med et brugervenligt koncept. Upside kan blive enormt ved succes, idet Conferize vil bevæge sig ind på B2B2C markedet. Man er fremme ved et afgørende punkt med V2 platformen. Udfordringen er: Fortsætter tilgangen af brugere, når der indføres betalingsløsninger? Investering i aktien bør kun ske, såfremt man forstår forretningsmodellen, muligheder og risici, ligesom man bør være klar til at beholde investeringen i mindst 3-5 år. Man skal samtidig være klar over, at der kan komme nytægning af aktier for at finansiere udrulningen af salget såvel som forbedringer af den IT-plattform, som er kernen i virksomheden. Den likvide reserve pr. 30-06 var på 19,4 mio. kr. Underskuddet i H1 var på 3,2 mio. kr. Egenkapitalen var 37,7 mio. kr.

Anbefaling:

Aktuel Kurs: 8,2

Børs: Nasdaq First North i København

Markedsværdi: 105 mio. DKK

Antal aktier: 12.777.215 styk

Næste regnskab: Q3 regnskab i november

Kort sigt: Hold

Langt sigt: Køb med høj risiko

Forventet kursudvikling 0-6 mdr.: 8,0 - 10,0

Forventet kursudvikling 12-18 mdr.: 10,0 – 15,0

Seneste anbefaling: Ingen, da dette er den første analyse



Kursudvikling seneste 12 måneder. Høj/Lav: 13,04 / 5,3.

Fakta om Conferize

Selskabet har hovedsæde i København og beskæftiger 23 ansatte. 13 arbejder på hovedkontoret i København. 10 arbejder som konsulenter på fuldtid for Conferize fra lande i tidszonen +/- 1 time i forhold til Danmark. Lønudgiften udgjorde i første halvår 4,3 mio. kr.

Conferize blev børsnoteret på First North i København til kurs 8,0 med første handelsdag den 27-06-2017. Få dage efter toppede kursen i 37,0, hvorfra den siden er faldet tilbage til nær udbudskursen.

Ved IPO'en i juni 2017 blev der udstedt 3.594.331 nye aktier, hvilket gav selskabet et bruttoprovenu på 28,8 mio. kr. Ingen af de daværende aktionærer solgte ud.

Den daglige børsomsætning ligger på et tilfredsstillende niveau med en gennemsnitlig omsætning på lige over 100.000 kr. fordelt på 20 daglige handler. Aktien er en af de mest handlede på Nasdaq First North men altså alligevel præget af temmelig begrænset likviditet.

Ledelsen udgøres af CEO Martin Ferro-Thomsen (født 1976), CFO Søren Dalsgaard Hansen (født 1977) og Chief of Design Ruben Bjerg Hansen (født 1976). Bestyrelsen består af fem personer: Steen Tromholt Penlau (født 1962) er bestyrelsesformand. De øvrige medlemmer er: Allan Søgaard Larsen (født 1956; tidl. CEO i Falck), Lars Kolind (født 1947), Morten Mathiesen (født 1975) og Martin Ferro-Thomsen.

Aktionærforhold pr. 29-06: Aktionærer > 5 %: MFT-1 Holding ApS (Martin Ferro-Thomsen) 23,2 % af aktierne, Kolind A/S og Lars Kolind 16,9 %, Nebbegård Invest A/S (Morten Mathiesen) 7,2 %. Øvrige større aktionærer < 5 % er: Accelerate Invest K/S (ejet af Vækstfonden, Færchfonden og Accelerate Fonden), Tromholt Holding ApS (ejet af Steen Tromholt Penlau), Toft-Larsen Holding A/S (ejet af Allan Søgaard Larsen) og Digevej Invest & Consult ApS (ejet af Lars Vinge Frederiksen). Pr. 30-09 havde selskabet 1.850 navnenoterede aktionærer.

Forretningskonceptet

Conferize stiller gratis en Event Management Software (EMS) platform til rådighed for arrangører af møder, konferencer mv. Her kan arrangøren på en let anvendelig måde oprette og administrere alt det praktiske omkring afholdelse af arrangementet, herunder salg af billetter. Deltagerne kan vælge at give tilladelse til, at ens navn er synligt for andre, således at alle på forhånd ved, hvem der vil deltage. Via EMS-systemet gives der adgang til, at man kan kommunikere med andre deltagere, så man inden, under og efter mødet opbygger netværk, deler viden, kan diskutere output fra selve mødet m.m. Det hele er altså ikke begrænset til anvendelse i de timer, som selve mødet varer.

Der er åbenlyse fordele for såvel arrangør som deltagere ved denne mulighed for dialog. Det skal få stadig flere til at udbyde arrangementer via Conferize-løsningen. For Conferize ligger værdien i, at man opbygger en database fra afholdte events indeholdende oplysning om deltagere m.v. Deltagerne giver ved tilmelding tilladelse til, at Conferize må opbevare og anvende data om dem. Man kan til enhver tid bede om at blive slettet fra databasen, og Conferize lever naturligvis op til reglerne i persondataforordningen (GDPR).

På sigt rummer den opnåede viden om deltagere stor potentiel værdi. Det gælder, fx hvis et event ikke har fået solgt tilstrækkeligt med billetter. Her vil det på sigt være muligt mod betaling at målrette salgskampanjer til et specifikt event ud fra Conferize's kendskab til brugerne. En abonnementsordning kunne også indeholde en "privacy-klausul", hvor en eventarrangør mod betaling ikke deler viden fra et event med andre. På sigt kan der også opnås indtægter fra salg af reklamer (kræver stort volumen).

Her i startfasen er det vigtigste nøgletal hos Conferize derfor udviklingen i antallet af brugere – arrangører og deltagere, der lader sig oprette i EMS-systemet. Jo flere – jo bedre – og jo højere indtægter vil man have udsigt til i næste omgang af vækstplanen. Konceptet er opbygget på samme basis som tidligere er benyttet af Facebook, Google, LinkedIn m.fl. Et gratis stykke software stilles til rådighed, og når der er tilstrækkeligt med brugere, så anvendes disse data til kommercielt brug. Det er lykkedes hos de tre førnævnte. Conferize skal komme sikkert igennem startfasen og få opbygget en så stor brugerdatabase, at man siden kan cash'e ind herfra. Om det lykkes, kan kun fremtiden vise, men projektet forekommer både spændende, visionært og særdeles skalerbart.

Opbygningen af en database på 56.797 arrangører og deltagere er kun en start. Der er indgået en aftale med analyse-, konsulent- og rådgivningsfirmaet Oxford Group, der anvender EMS fra Conferize, når der skal afholdes interne møder for selskabets medarbejdere. Derudover er Conferize blevet global partner med TEDx, der er en af verdens største event-brands med tusindvis af events verden over. TEDx er netop bygget op på ideen om vidensdeling.

Selskabets langsigtede plan frem til ultimo 2021

Målet er, at der ultimo 2018 skal være 63.000 brugere stigende til 374.000 i 2021. Antallet af event-arrangører skal stige fra 13.000 ultimo 2018 til 78.000 ultimo 2021. Antallet af events skal i samme periode vokse fra 32.000 til 130.000. Via indførelse af et billet fee og efterfølgende andre abonnementsordninger m.v. ventes omsætningen at vokse fra nul i 2018 til 71.000 USD i 2019, 1.089.000 USD i 2020 og 2.954.000 USD i 2021. Inden udgangen af 2021 spås derfor opnået et positivt cash-flow. Det fremgår af selskabets strategiplan, som blev præsenteret primo oktober.

Markedet for software-løsninger til afholdelse af møder estimeres på globalt plan til en omsætning på over 6 mia. USD, og det vil stige til over 11 mia. USD i 2022. Conferize mener, at event-markedet er gammeldags og slet ikke har udviklet sig med tiden. Conferize vil derfor disrupte markedet og sigter mod at opnå en betydende stilling i sit nichemarked (events for 5 - 5.000 deltagere). Da der er tale om et venture selskab med en idé, der endnu ikke har fundet sin endelige form og ikke er slået igennem, er risikoen stor. Det hele kan falde til jorden, men det kan også blive langt større, end hvad selskabet selv sigter mod i sin 2021-plan. Uden at det tåler en sammenligning, stillede de fleste sig givetvis skeptisk til forretningsplanen, da Facebook, Google, LinkedIn, Twitter, Snap, Instagram m.fl. for år tilbage udbød gratis services. Set i bakspejlet spørger mange sikkert sig selv, hvorfor man ikke kunne se ideen i Facebook, dengang aktien var billig? Via en investering i Conferize får man mulighed for at komme tidligt med i en vision/drøm og at deltage på lige fod med den investorkreds, der startede og fortsat bakker op om Conferize. Muligheden for at Conferize kan udvikle sig til en stor succes i sit segment forekommer god, men man bliver naturligvis aldrig en ny Facebook – i bedste fald kun en lille brøkdel heraf.

Visionerne er store, men grundlæggerne har tidligere vist evne til at bringe startups sikkert igennem usikre og krævende forhold.








Conferize er en fuldt skaberbar virksomhed. Udgifterne til selskabets platform er ens uanset om der er 63.000 brugere (forventet antal ultimo 2018) eller 374.000, som er målet i 2021. Forudsat at væksten opnås, vil et billetgebyr på 2,5 % blive til mange penge. Abonnementsordninger forventes at få en salgspris i et niveau på 5 USD pr. måned – altså så tilpas lave beløb, at mange arrangører givetvis vil købe denne ordning uden videre. På sigt vil der blive åbnet op for at blive en slags markedsplads, således at man målrettet kan tilbyde salg af billetter til udbudte arrangementer. Her kan avancen til Conferize ved salg af billetter komme helt op på 30-40 %.

Conferize er et spændende selskab og på sigt en take-over kandidat

Med indførelsen 30-11 af version 2 af EMS-systemet påbegynder Conferize en ny spændende fase, hvor man til en start indfører opkrævning af gebyr for billetsalg og siden hen også abonnementsordninger. Det afgørende punkt bliver, at man skal undgå at miste momentum i antallet af brugere, når der indføres gebyrer. De finansielle mål er nu offentliggjort, og det gør en investering i aktien nemmere at forholde sig til, end som hidtil at investere i en case med store visioner men uden tal for upside. Umiddelbart virker det som om, at løsningen fra Conferize er blevet modtaget godt af arrangørerne, der er krumtappen i fortsat at øge antallet af brugere (arrangører og mødedeltagere). Forretningsmæssigt er Conferize ikke som alle de andre, hvilket ses af nedenstående figur.



Konkurrencen er hård i en lukrativ og hastigt voksende branche. Det er derfor vigtigt at fokusere på selskabets strategi om at bevæge sig op i B2B2C segmentet, hvor man vil stå langt stærkere grundet mindre konkurrence. De viste konkurrenter får primært indtægterne fra fee ved gennemførte billetsalg. Conferize vil udvide sit marked ved også at tilbyde ekstra services som abonnement og siden hen salg af billetter ved målrettede kampagner. Det bliver afgørende at opnå succes med dette næste skridt, der indledes i 2019. Hvis det lykkes, vil markedet blive udvidet betydeligt – og dermed også indtjeningspotentialt. Ved at diversificere sig fra de andre konkurrenter og forudsat planen lykkes, kan Conferize blive emne for et take-over bud. Det er her, at den afgørende chance for værdistigning ligger på 5 års sigt.

Recent deals in the event management industry			
Date	Companies	Characteristics of target company	Target valuation
Dec. 2017	 acquired 	Founded in: US, 2007 Countries: 191 Employees: 44	EUR 76m
Jul. 2017	HGGC acquired 	Founded in: US, 1998 Countries: +80 Employees: 129	EUR 83m
Nov. 2016	 acquired 	Founded in: US, 1999 Countries: +100 Employees: 2,700	EUR 1.55bn
Feb. 2015	 acquired 	Founded in: IN, 2012 Countries: +60 Employees: 8	EUR 1.76m
Nov. 2017	 acquired 	Founded in: US, 2002 Countries: 222 Employees: 496	EUR 240m

Source: Pitchbook (2018)

Af ovenstående skema ses take-over aktiviteten i branchen i de seneste år. Interessen for take-overs er klart til stede. I skrivende stund handles Conferize til en værdi på Børsen på 105 mio. kr. svarende til blot 14 mio. EUR. Det skal samtidig nævnes, at amerikanske Eventbrite den 20-09-2018 gik på New York Stock Exchange til kurs 23 USD. Kursen er siden steget til 29 USD svarende til en børsværdi på 2,2 mia. USD. Eventbrite nævner på sin hjemmeside, at selskabet sidste år forestod billethåndtering til en værdi på over 200 mio. USD (det nævnes ikke, hvad de tjente herpå) ved over 3 mio. events i mere end 170 lande oprettet af over 700.000 arrangører. Det har desværre ikke været muligt for os at finde regnskabstal for Eventbrite, så vi kender ikke selskabets finansielle situation. Eksemplet med Eventbrites IPO og de oven for viste take-overs viser, at Conferize er positioneret i en branche med offensiv tilgang til opkøb. Hvor vidt det også vil indtræffe for Conferize afhænger efter vores opfattelse af, om selskabet for alvor vil kunne manifestere sig som en dynamisk udbyder med en IT-metode og profil, som vil presse konkurrenterne hårdt og akkumulere langsigtet værdistigning hos Conferize. Fidusen ligger for os at se i, at der er tale om et virkeligt værdiskabende forretningskoncept, som kan geares op i volumen uden høje omkostninger eller risiko, altså mulighed for et gevaldigt løft i overskudsgraden, hvis man formår at oparbejde en solid markedsandel og "kommer i orbit". Da især konferencer anvender høje priser og ofte blandes sammen med hoteldrift (ophold, spisning mv.) har arrangementsudbydere og deres leverandører af faciliteter stor interesse i at levere et godt og værdiskabende forløb. End users (deltagerne) og deres firma/organisation har samme mål. Det er Conferize's ideale forpligtelse at løfte denne opgave og skabe synergi til alles gavn.

Styrker – Svagheder – Muligheder –Trusler

Styrker

Selskabets platform anvendes af eventarrangører i mere end 140 lande, herunder Oxford Group og TEDx. Den gratis prototype er blevet modtaget godt af arrangører og brugere. På kort tid er det lykkedes at opbygge en database på næsten 57.000 brugere. Tallet skal stige måned for måned. Conferize kan som en af de få i branchen levere en komplet softwareløsning til arrangører. Denne løsning lanceres nu i version 2, hvor der også indføres et billetgebyr pr. solgt billet på 2,5 %. Selskabets forretningsmodel er fuldt skalerbar, hvorfor Upside på sigt kan blive enorm. Selskabet fokuserer på mindre- og mellemstore events fra 5 og op til 5.000 deltagere. Det er en niche i det

spraglede marked for events. Ved at satse på B2B2C markedet med levering af en samlet komplet løsning distancerer Conferize sig fra mange af konkurrenterne. Ledelsen består af succesfulde iværksættere, mens bestyrelsen består af driftige forretningsfolk.

Svagheder

Selskabet har kun ét produkt og er således helt afhængig heraf. Software skal hele tiden forbedres og videreudvikles, så det lever op til kundernes krav og er bedre end andre tilbud. Version 1 af selskabets Event Management System er blevet modtaget godt af brugerne, men kun fremtiden vil vise, om Version 2 (lanceres 30-11) også bliver en succes. Konceptet med generering af indtægter via billetsalg anvendes allerede af konkurrenterne. Det er derfor afgørende, at Conferize får held med at udvide sin forretning til B2B2C-segmentet. Selskabets likvide reserve er af begrænset størrelse. Cash-calls må forventes.

Muligheder

Markedet for softwareløsninger til event-making udvikler sig stærkt med vækstrater på 12 % årligt. Mulighederne er derfor store, såfremt Conferize lykkes med sin strategi om at øge antallet af arrangementer, idet man så vil udvide databasens viden om såvel arrangørerne som brugerne. I første omgang gælder det om at tiltrække flere og flere arrangører, der så kan skaffe mange deltagere (End users). Der ligger en mulighed i at aktivere den relativt store gruppe af registrerede arrangører, der hidtil har været inaktive ("kiggere"), Platformen og de opsamlede data om brugerne er selskabets vigtigste aktiv. Det er afgørende, at disse data anvendes optimalt fremover. Såfremt det lykkes, kan værdien af Conferize som børsnoteret selskab ud fra indtægterne vokse betydeligt. Conferize kan blive genstand for et take-over bud, hvis den integrerede forretningsmodel og IT-plattform for events med fokus på værdiskabelse for alle involverede bliver en succes.

Trusler

Konkurrencen i B2B markedet for software til mødearrangementer er intens og præget af mange mindre aktører uden nogen leder. Der er mange andre mindre selskaber å la Conferize med gode ideer og store visioner. Det er derfor afgørende, at Conferize får held med at bevæge sig op i B2B2C markedet, hvor man har mulighed for at blive "first-mover" og komme tæt på den virkelige kunde, deltageren (End user). Imidlertid er det altid behæftet med risiko, når man forsøger at gå forrest. Enten knækker man halsen, eller også bliver man den store vinder. Selskabet befinder sig i den tidlige udviklingsfase, hvor meget stadig kan gå galt. Der påregnes tre år til (2019-21) med cash burn før indtjeningen slår igennem. Overgangen til V2 platformen med begrænsede elementer af betalingsløsninger risikerer at føre til fragang af mange af de registrerede arrangører, og det er netop denne kundegruppe, der er nøglen til succes eller fiasko. "Kiggerne" skal ikke forsvinde men forvandles til aktive og tilfredse kunder. I sagens natur tiltrækker enhver form for gratis IT-værktøj mange, som reelt ikke er interesseret i at benytte løsningen for alvor, så der må være et stort omfang af forbigående uden seriøsitet.

Seneste analyser:

Dato	Kurs	Anbefaling:	
		Kort sigt	Langt sigt
Ingen tidligere analyser			

Forbehold og ansvarsfraskrivelse

Denne analyse er udarbejdet af Aktieinfo på baggrund af offentligt tilgængeligt materiale omkring selskabet. Der er indgået en aftale om analysedækning med selskabet to gange årligt med opdatering efter selskabets ønske. Aktieinfo modtager et honorar for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering, og selskabet kan ikke påvirke anbefaling og kursmål. Aktieinfo, John Stihøj og Lau Svenssen ejer aktier i Conferize på analysetidspunktet. Aktieinfo kan ikke drages til ansvar for rigtigheden af oplysningerne i analysen, ej heller for opstået tab eller manglende fortjeneste som følge af at råd og forslag følges, og efterfølgende viser sig at være tabsgivende eller resultere i ikke opnået fortjeneste. Det anbefales altid at rådføre sig med et pengeinstitut eller en mægler før der disponeres. Investering i aktier er altid behæftet med risiko for tab.