



Conferize Prospekt

Juni 2017

Nasdaq First North er en alternativ markedsplads, som drives af børserne, der indgår i Nasdaq-koncernen. Selskaber på Nasdaq First North er ikke underlagt de samme regler, som selskaber optaget til handel på det regulerede hovedmarked (Main Market). I stedet er de underlagt et mindre omfattende regelsæt, der er tilpasset mindre vækstselskaber. En investering i et selskab, som handles på Nasdaq First North, kan derfor være mere risikabel end en investering i et selskab optaget til handel på Main Market. Alle selskaber med aktier optaget til handel på Nasdaq First North har en Certified Adviser, som overvåger, at regelsættet efterleves. Det er Nasdaq Copenhagen A/S, der godkender Selskabets ansøgning om optagelse til handel på Nasdaq First North.

Indhold

1.	Indledning	3
1.1.	Generelle oplysninger	3
1.2.	Vigtig information om udbuddet	4
1.3.	Investorrelationer	5
2.	Ansvar og erklæringer	6
2.1.	Direktionens og bestyrelsens ansvarserklæring	6
3.	Risikofaktorer ved Selskabet og Aktierne	7
3.1.	Risikofaktorer relateret til Selskabet	7
3.2.	Risikofaktorer relateret til Selskabets Aktier	9
4.	Conferize A/S i korte træk	11
5.	CEO Martin Ferro-Thomsen har ordet	12
6.	Oplysninger om udbuddet	14
6.1.	Formål med udbuddet	16
6.2.	Typen af de udbudte værdipapirer	17
6.3.	Aktiernes pålydende værdi og antal	17
6.4.	Aktiernes rettigheder	17
6.5.	Indskrænkninger i aktiernes omsættelighed	17
6.6.	Kursen på de udbudte aktier	17
6.7.	Fortegningsret	17
6.8.	Ret til udbytte	17
6.9.	Kildeskat af udbytte	18
6.10.	Tegningsperiode	18
6.11.	Fast tegning	18
6.12.	Markedet, hvor aktierne kan omsættes	19
6.13.	Betaling og frist for udlevering af aktierne	19
6.14.	Afgivelse af tegningsordre	19
6.15.	Fordelingsplan og reduktion	20
6.16.	Omkostninger i forbindelse med Udbuddet	20
7.	Oplysninger om udstederen og dennes kapitalforhold	21
7.1.	Navn og hjemsted	21
7.2.	Stiftelsesdato	21
7.3.	Oplysninger om Selskabets retlige form og gældende lovgivning	21

7.4.	Oplysninger om Selskabets vedtægtsmæssige formål	21
7.5.	Offentlig ejerregister	21
7.6.	Størrelse af nuværende kapital og opdeling i klasser	21
7.7.	Vigtigste kendetegn for Selskabets aktier	21
7.8.	Størrelsen af den eventuelt ikke indbetalte del af kapitalen	21
7.9.	Konvertible obligationer og warrants	21
7.10.	Koncernforhold	22
7.11.	Stemmeret- og ejerskabsbegrænsninger	22
7.12.	Bemyndigelse til forhøjelse af kapitalen	22
7.13.	Aktionærer omfattet af selskabslovens § 56	23
8.	Beskrivelse af Selskabets hovedaktiviteter og økonomiske stilling	25
8.1.	Baggrund	25
8.2.	Forretningsgrundlag	27
8.3.	Markedsbeskrivelse	35
8.4.	Organisation og ledelse	42
8.5.	Selskabets aktuelle økonomiske stilling og resultat	44
8.6.	Afhængighed af patenter, licenser og aftaler af grundlæggende betydning	45
8.7.	Igangværende og kommende væsentlige investeringer	45
8.8.	Retstvist	45
9.	Regnskabsoplysninger	46
9.1.	Årsregnskabet for 2016 og delårsregnskabet for 1. kvartal 2017	46
9.2.	Selskabets aktiver og passiver	51
9.3.	Udvikling siden seneste regnskabsår samt forventet udvikling	52
9.4.	Oplysning om revisor	53
9.5.	Revisors påtegning på årsrapport for 2016 og delårsregnskab for 1. kvartal 2017	53
10.	Selskabets direktion og bestyrelse	54
10.1.	Direktion og bestyrelse	54
10.2.	Erklæring om tidligere erhverv	57
10.3.	Vederlag i forbindelse med udbuddet til direktion og bestyrelse	57
11.	Appendix	58
11.1.	Vedtægter	58
11.2.	Tegningsblanket	62

1. Indledning

1.1. Generelle oplysninger

Conferize A/S udbyder en social eventplatform, der søger at udfordre og udvikle den globale event- og conferenceindustri. Kernen i Conferize A/S' nytænkning er et cloud-baseret Event Management System (EMS), der gør eventarrangører i stand til let og gratis at organisere deres events med én samlet løsning – samtidig med at deltagerne får nye digitale muligheder for at dele viden og skabe relationer i og omkring events.

Dette prospekt ("Prospektet") er udarbejdet af Conferize A/S ("Conferize" eller "Selskabet") i forbindelse med et offentligt udbud ("Udbuddet") i Danmark af 4.375.000 stk. nye aktier ("Nye Aktier") á nominelt DKK 0,10 i Conferize A/S. De Nye Aktier er sammen med de eksisterende aktier i Selskabet ("Aktierne") søgt optaget til handel på NASDAQ First North, der drives i regi af NASDAQ Copenhagen under forudsætning af gennemførelse af Udbuddet samt opfyldelse af NASDAQ First Norths krav til aktionærspredning.

Prospektet er offentliggjort på NASDAQ First Norths og Selskabets hjemmeside (www.conferize.com) efter Finanstilsynets godkendelse af Prospektet og efter NASDAQ First Norths accept af optagelse af Selskabets Aktier til handel.

Første dag for handel med de midlertidige købsbeviser repræsenterende de Nye Aktier i den midlertidige ISIN DK0060816064 forventes at være den 23. juni 2017, og under forudsætning af, at der tegnes minimum 2.500.000 stk. Nye Aktier. Første dag for handel med Aktierne i den permanente ISIN DK0060816148 forventes at være den 28. juni 2017. Hvis Udbuddet lukkes før den 21. juni 2017 vil første handelsdag blive fremrykket tilsvarende.

Prospektet er udarbejdet i henhold til lov om værdipapirhandel, som specificeret i bekendtgørelse nr. 811 af 1. juli 2015 vedrørende offentlige udbud af værdipapirer mellem EUR 1.000.000 og EUR 5.000.000.

Selskabets Certified Adviser er: BDO Statsautoriseret revisionsaktieselskab, Havneholmen 29; DK-1561 København V, Denmark; Tel: +45 39 15 52 00.

1.2. Vigtig information om udbuddet

Der henvises til afsnit 3. Risikofaktorer ved Selskabet og Aktierne for en gennemgang af risici forbundet med Selskabet og investering i Selskabets Aktier.

Prospektet indeholder udtalelser og estimater om forventninger til fremtidige forhold samt om den fremtidige udvikling i Selskabet. Sådanne udtalelser og estimater om forventninger til fremtidige forhold omfatter kendte og ukendte risici og usikkerheder og er baseret på en række forudsætninger, som kan vise sig ikke at holde, eller som kan ændre sig. Selskabets faktiske fremtidige udvikling, resultater mv. kan således afvige væsentligt fra de forventninger og estimater mv., som er indeholdt i Prospektet.

Prospektet er ikke et tilbud, anbefaling eller en opfordring fra Selskabet eller Selskabets Certified Adviser til køb eller tegning af Aktier i Selskabet. Potentielle købere af Aktier i Selskabet må selv vurdere, om oplysningerne i Prospektet er relevante, og et eventuelt køb skal baseres på de undersøgelser, som vedkommende selv finder nødvendige.

Udlevering af Prospektet og Udbuddet af Aktierne kan være begrænset ved lov i visse lande. Personer, der kommer i besiddelse af dette Prospekt, opfordres af Selskabet og Selskabets Certified Adviser til selv at indhente oplysninger om og iagttage sådanne eventuelle begrænsninger. Investorer bør undersøge den lovgivning, herunder skattemæssige konsekvenser, som vil være relevant forud for en eventuel erhvervelse af Aktier.

Der er ikke givet nogen personer bemyndigelse til at afgive oplysninger vedrørende Selskabet bortset fra, hvad der er indeholdt i Prospektet. Afgivelse af sådanne oplysninger kan i givet fald ikke betragtes som autoriserede af Selskabet eller Selskabets Certified Adviser.

Udlevering af dette Prospekt kan ikke betragtes som en tilkendegivelse af, at der ikke er sket

nogen forandring af Selskabets forhold efter Prospektdatoen eller for, at de i Prospektet anførte oplysninger er korrekte på noget tidspunkt efter Prospektdatoen.

Såfremt Selskabet bliver bekendt med forhold, der nødvendiggør ændringer til Prospektet, vil disse blive offentliggjort via NASDAQ First North i henhold til gældende regler om tillæg til prospekter.

Potentielle investorer, selskaber og rådgivere skal være opmærksomme på, at investeringer i selskaber, hvis aktier er optaget til handel på NASDAQ First North, kan være mere risikobetonede end investeringer i børsnoterede selskaber, idet selskaberne ofte er mindre og dermed mere følsomme overfor ydre og indre påvirkninger. Ligeledes kan likviditeten, og dermed omsætteligheden i aktier, der er optaget til handel på NASDAQ First North være mere begrænset end ved investeringer i børsnoterede aktier.

Særligt til personer hjemmehørende i jurisdiktioner uden for Danmark:

Prospektet er ikke blevet godkendt, registreret, anbefalet eller afvist af nogen udenlandske tillsyns- eller børsmyndigheder, ligesom ingen sådan myndighed har afgivet nogen erklæring eller udtalelser om Prospektet eller Udbuddet, eller om hvorvidt Prospektet eller Udbuddet er korrekt eller fuldstændigt.

Prospektet kan og må ikke betragtes som en anbefaling fra Selskabets side om, at dets modtagere eller læsere bør tegne eller købe Aktier i Selskabet. Selskabet påtager sig intet ansvar for handlinger foretaget i strid med disse restriktioner. Udbuddet gennemføres alene i henhold til dansk lovgivning.

1.3. Investorrelationer

Selskabet vil løbende søge at have en åben og kontinuerlig dialog med sine aktionærer, potentielle investorer og offentligheden.

Selskabet vil halvårligt offentliggøre status for Selskabets udvikling, herunder relevante regnskabsoplysninger, ligesom Selskabet løbende vil offentliggøre information om Selskabet, der antages at have betydning for investorernes vurdering af Selskabet.

Selskabet har oprettet et Investor Relation afsnit på sit website – www.conferize.com/invest - og Selskabets Investor Relation afdeling kan træffes på ir@conferize.com.

Forventet offentliggørelse af finansiell og anden information for det næste år:

Halvårsmeddelelse, 2. kvartal 2017:
22. august 2017

Helårsmeddelelse 2017:
20. marts 2018

Ordinær generalforsamling:
18. april 2018

Halvårsmeddelelse, 2. kvartal 2018:
21. august 2018

2. Ansvar og erklæringer

2.1. Direktionens og bestyrelsens ansvars- erklæring

Vi erklærer hermed som ansvarlige for Prospektet, at oplysningerne indeholdt her i os bekendt er rigtige, og at Prospektet efter vores overbevisning indeholder de oplysninger, der anses for fornødne for, at investorerne kan danne sig et velbegrundet skøn over Selskabets aktiver og passiver, finansielle stilling, resultater og fremtidsudsigter samt over de rettigheder, der er knyttet til de værdipapirer, der udbydes til offentligheden.

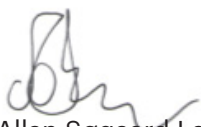
København, den 7. juni 2017

Direktion:



Martin Ferro-Thomsen
CEO

Bestyrelse:



Allan Søgaard Lambrechtsen Larsen
Bestyrelsesformand



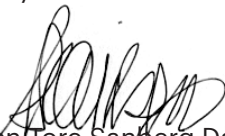
Steen Tromholt Penlau
Bestyrelsesmedlem



Morten Mathiesen
Bestyrelsesmedlem



Martin Ferro-Thomsen
Bestyrelsesmedlem og CEO



Sten Tore Sanberg Dävidsen
Bestyrelsesmedlem

3. Risikofaktorer ved Selskabet og Aktierne

3.1. Risikofaktorer relateret til Selskabet

Selskabets Ledelse har i det følgende beskrevet en række risikofaktorer – ej udtømmende – som Ledelsen p.t. anser som de væsentligste for Selskabet og dets Aktier.

Nedenstående risikofaktorer er ikke prioriteret ud fra sandsynligheden for, at de indtræffer, ej heller ud fra omfanget af konsekvenserne for Selskabet eller dets Aktionærer.

Øvrige risici og usikkerhedsfaktorer, som Selskabet på nuværende tidspunkt ikke har kendskab til, kan have potentiel negativ indflydelse på Selskabet.

Vækst- og internationaliseringsstrategi

Selskabet er i en udviklings- og vækstfase og kan derfor være sårbar over for hændelser i markedet samt konjunkturændringer og andre udefrakommende forhold. Der kan derfor ikke gives sikkerhed for, at Selskabet kan fortsætte den positive udvikling indenfor f.eks. produktudvikling og brugervækst eller andre relevante performance-indikatorer.

Udvikling af konkurrerende teknologi

Selskabets forretningsområder kan formindskes ved udvikling af ny softwareteknologi fra konkurrenter, der overflødiggør eller erstatter Selskabets produkter og ydelser.

Såfremt konkurrenter markedsfører nye produkter – som er mere konkurrencedygtige end Selskabets produkter, hvad angår ydelse eller pris – vil det kunne medføre faldende efterspørgsel på Selskabets produkter og ydelser.

Udvikling af egen teknologi

Hvis Selskabet ikke er i stand til at udvikle og implementere forbedringer af, eller færdiggøre dets produkter og ydelser som planlagt – eller hvis disse ikke slår igennem på markedet, – vil Selskabet kunne blive udsat for en lavere omsætning end forventet og ikke opnå den forventede indtjening.

Konkurrence

Selskabet adresserer et generelt meget konkurrenceintensivt marked med få og lave indgangsbarrierer og mange både mindre og større konkurrenter, der udbyder forskellige typer EMS-løsninger, og som kan skabe usikkerhed om Selskabets indtjeningsevne. Selskabet udbyder dog i forhold til konkurrenterne en mere komplet og integreret EMS løsning, der øger indgangsbarrieren, styrker Selskabets konkurrenceevne og dermed reducerer konkurrencen i forhold til Selskabet.

En svækkelse af Selskabets konkurrenceevne kan få negativ indvirkning på Selskabets markedsposition og dermed muligheder for at indfri Selskabets målsætninger og resultatforventninger. Dette kan medføre en fortsat negativ indtjening – og investorer i Selskabet kan dermed risikere at miste dele af eller hele deres investering i Selskabet, såfremt Selskabet ikke på sigt genererer en indtjening.

Underleverandører

Selskabet er afhængig af leverancer fra eksterne leverandører, herunder især drift af Selskabets system. Manglende leverancer eller ændringer i aftalerne med eksterne leverandører udgør derfor en risiko for Selskabets evne til at levere og udføre dets ydelser, idet Selskabet dog har mulighed for at udskifte leverandører med kort varsel.

Administrations- og driftssystemer

Selskabet er i leveringen af sine produkter og ydelser afhængig af 3. parts IT-baserede administrations- og driftssystemer, hvis driftsmæssige ustabilitet og evt. nedbrud kan hindre organisation og afvikling af events. Selskabet har derfor etableret samarbejde med en større datacenterleverandør, Rackspace Inc., der besidder den nødvendige kapacitet og et højt datasikkerhedsniveau, hvilket reducerer risikoen for driftsnedbrud, og øger sandsynligheden for, at der – i tilfælde af driftsnedbrud – ikke mistes data. Der er fra Rackspace side et opsigelsesvarsel på minimum 6 måneder, indenfor hvilket tidsrum Sel-

skabet vil være i stand til at etablere samarbejde med anden leverandør.

Omdømme

Omdømmesvigt kan bl.a. ramme Selskabet i tilfælde af kvalitetsbrist eller fejl i forbindelse med leverancen af Selskabets ydelser og driften af Selskabets system.

Valuta

Selskabet opererer i Danmark og med både danske og internationale kunder. I takt med Selskabets øgede aktiviteter på de udenlandske markeder vil der opstå en øget risiko for tab i tilfælde af valutakursændringer. Selskabet har til hensigt at afdække denne valutakursrisiko gennem anvendelse af gængse kurssikringsaftaler.

Nøglepersoner og medarbejdere

Selskabet er afhængig af, at Ledelsen og nøglepersonerne kan varetage driften og gennemføre de forestående udviklingsplaner.

Desuden er tilgang af kompetente medarbejdere inden for udførelse af Selskabets administrative og tekniske ydelser nødvendig – hvorfor fremtidige vanskeligheder med at fastholde og tiltrække de rette medarbejdere kan bremse Selskabets udvikling.

Finansiering af driften

Det forudsættes, at drifts-, vækst- og investeringssaktiviteter i forbindelse med Selskabets fortsatte udvikling, finansieres gennem kontante kapitaludvidelser. Ledelsen forventer indenfor 2-3 år yderligere kapitalforhøjelser i niveauet DKK 20-30 mio.

Såfremt Selskabet ikke er i stand til at rejse den nødvendige kapital, kan det udsætte – eller hindre – Selskabets muligheder for at realisere vækst- og internationaliseringsstrategien.

Anvendelse af provenuet fra Udbuddet

Indtil det forventede nettoprovenu fra Udbuddet er anvendt til de planlagte investeringer, er

det Selskabets hensigt at anbringe provenuet i kortløbende rentebærende værdipapirer og tilsvarende investeringer med lav risiko. Selskabet kan dog, såfremt der sker en negativ udvikling i disse investeringer, risikere at tabe hele eller dele af det investerede provenu.

Lovgivning

Selskabet kan være afhængig af ændringer i den gældende persondatalovgivning, der medfører restriktioner for Selskabets udførelse af dets ydelser. Dette kan hæmme Selskabet og dets virke – og dermed dets udvikling.

3.2. Risikofaktorer relateret til Selskabets Aktier

Gennemførelse af Udbuddet og optagelse af Selskabets Aktier på NASDAQ First North Copenhagen

Gennemførelse af Udbuddet og optagelse af Selskabets Aktier til handel på NASDAQ First North er betinget af tegning af minimumsudbuddet og at NASDAQ First Norths krav til aktionærspredning opfyldes.

Såfremt Udbuddet ikke gennemføres, vil der ikke blive leveret midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier til investorerne. Som følge heraf kan eventuelle handler med midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier på eller uden for markedet før afvikling af Udbuddet betyde, at investorerne vil kunne pådrage sig ansvar for ikke at kunne levere solgte midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier, og investorer, der har solgt eller erhvervet midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier på eller uden for markedet, kan pådrage sig et tab. Enhver handel i midlertidige købsbeviser eller Aktier forud for afvikling af Udbuddet sker for de involverede parter egen regning og risiko.

Prisfastsættelse af Selskabets Aktier på NASDAQ First North Copenhagen

De udbudte Aktiers prisfastsættelse afhænger af Selskabets fremtidige drift, udviklingen i Selskabets forretningsområder samt en række andre forhold, herunder særligt ovennævnte risikofaktorer. Der er derfor betydelig risiko for, at kursen på Aktierne kan udvikle sig negativt.

Prissætningen af aktier i selskaber, der er på et forholdsvis tidligt udviklingsstadium – som det gælder Selskabet – er ofte særligt volatile, og kan derfor resultere i væsentlige udsving i aktiens pris.

Likviditet i Selskabets Aktie

Likviditeten i et selskabs aktie – herunder Aktierne – er af væsentlig betydning for prissætningen af aktien. Ligeledes har likviditeten betydning for aktionærernes mulighed for at købe og sælge aktier til den pris, der findes på NASDAQ First North Copenhagen, hvor Aktierne forventes optaget til handel.

Da det ikke er muligt at forudsige interessen for Aktierne, kan der ikke gives sikkerhed for, at en aktionær til enhver tid kan købe eller sælge aktier i Selskabet til den pris, der fremgår på NASDAQ First North. Ligeledes kan en aktionær ikke garanteres at kunne købe eller sælge aktier i Selskabet, uden at dette påvirker kursen på Aktien.

Selskabets Eksisterende Større Aktionærer kontrollerer en væsentlig del af Aktierne

Efter gennemførelsen af Udbuddet vil de Eksisterende Større Aktionærer eje:

- Ved gennemførelsen af minimumsudbuddet: 61,11% af Aktierne.
- Ved gennemførelsen af maksimumudbuddet: 52,66% af Aktierne.

Som en konsekvens heraf har de Eksisterende Aktionærer mulighed for, enten alene eller som en gruppe, at afgøre eller i væsentligt omfang udøve

indflydelse på anliggender, der bliver forelagt aktionærerne til godkendelse. Dette gælder bl.a. valg og udskiftning af bestyrelsesmedlemmer, udbyttebetaling, vedtægtsændringer, inklusiv ændringer i aktiekapitalen eller en eventuel fusion.

Derudover har de Eksisterende Aktionærer mulighed for at kontrollere Selskabets ledelse og virksomhed. Koncentrationen af ejerskab kan påvirke markedskursen på Aktierne og hindre visse typer af transaktioner, der indebærer faktiske eller potentielle ændringer i kontrollen over Selskabet – enten gennem fusion, sammenlægning, overtagelse eller en anden forretningskombination – som ellers kunne have en positiv indvirkning på Aktiernes markedskurs.

Aktieudbytte

Selskabet har hidtil ikke udbetalt udbytte og har ingen intention om udbetaling inden for de næste år. Selskabet er i sin udviklingsfase, og har derfor til hensigt at reinvestere indtjeningen fra driften i drifts-, vækst- og investeringsaktiviteter.

Der er således for nærværende ingen udsigt til udbyttebetaling. Det er alene op til Selskabets Bestyrelse – på baggrund af deres vurdering af Selskabets driftsresultater, finansierings- og likviditetsbehov – at indstille en eventuel fremtidig udbyttebetaling til generalforsamlingen.

4. Conferize A/S i korte træk

Conferize A/S ønsker at medvirke til at øge den værdi som møder og konferencer (events) skaber både for deltagere, arrangører og samfund. Manglende digitalisering af eventmarkedet i dag betyder et ressourcespild for både arrangører, deltagere og talere. Industrien har derfor behov for at nytænke og skabe et nyt digitalt, socialt rum, hvori aktørerne kan dele viden.

Deltagerne kan opleve øget værdi ved at kunne interagere bedre med talere og andre deltagere både før, under og efter eventen og ved at have lettere adgang til præsentationer og anden information.

Arrangørerne kan spare omkostninger og tid ved at bruge et system, der gør det let at præsentere eventen for potentielle deltagere, interagere med deltagere og talere og varetage de nødvendige administrative funktioner i forbindelse med arrangementet.

Samfundet kan opleve øget værdi, fordi gode events betyder, at viden og information deles hurtigere og mere effektivt, og at deltagerne kommer til at kende andre relevante deltagere bedre, sådan at nye ideer hurtigere kan sættes i værk.

På kort sigt tilbyder Selskabet et socialt Event Management System som gør administrationen af events lettere for arrangørerne – samt giver arrangører, deltagere og talere mulighed for at netværke digitalt og dele viden uafhængigt af tid og sted. Løsningen tilbydes gratis i en basisversion.

På længere sigt vil Selskabet mod betaling tilbyde eventarrangører en markedsplads, hvor de kan markedsføre events – og dermed billetsalg – direkte til potentielle deltagere. Brugerne vil dermed få bedre overblik over udbuddet af forskellige events og dermed en indsigt i et ellers uigennemsigtigt marked. Selskabet vil endvidere opnå indtægter fra billetsalget.

Selskabet drives af et stærkt startup-team med erfaring fra spændingsfeltet mellem tech og netværksopbygning – herunder ledende profiler fra den førende digitale publiceringsplatform, Issuu, som i dag har over 100 mio. unikke besøgende om måneden (1).

(1) <https://issuu.com/about>

5. CEO Martin Ferro-Thomsen har ordet

Kære læser.

Mit navn er Martin, og jeg er iværksætter med over ti års erfaring. Først som medstifter af Issuu og senere som stifter af Conferize. Issuu hjælper magasinbranchen med at komme online og er i dag den største platform af sin slags i verden med over 100 mio. unikke brugere om måneden. Conferize arbejder på at få en anden industri med på den digitale vogn, nemlig den globale eventindustri.

Inspirationen til Conferize er kommet fra flere kilder. Jeg skulle egentlig have været forsker og modtog i 2006 et stipendium til at lave en ph.d.-afhandling i København og Berlin. I forskningsverdenen stødte jeg på Ib Ravn (2), manden bag projektet "Det Lærende Møde", der udviklede nye metoder for afvikling af konferencer og møder. Her indså jeg for første gang, hvor stort et potentiale eventindustrien rummer. I Danmark alene udgør industrien over 20 mia. kr. årligt (3). På globalt plan er det en såkaldt trillion dollar industri, der berører os alle, direkte eller indirekte.

Til gengæld lærte jeg også, at eventindustrien led af manglende nytænkning. "Death by Powerpoint" blev det kaldt, når præsentationerne kom på rad og række og kedede folk halvt i søvn. Oftest var der ikke nogen særlig involvering af deltagerne eller deres viden, og det var rent tilfældigt, om man mødte de rette mennesker til konferencen. Der manglede en struktur for networking og vidensdeling, hvilket jeg så igen og igen som deltager og senere taler ved dusinvis af events.

Jo mere jeg undersøgte eventindustrien, jo mere blev det tydeligt for mig, at den havde mange af de samme udfordringer som magasinbranchen. Arbejdsprocesserne var gammeldags og ineffektive. Forretningsmodellerne og ydelserne var ikke blevet udfordrede og virkede ikke så godt som tidligere. Folk snakkede om fornyelse, men ingen tog endegyldigt de nødvendige skridt.

Jeg nåede aldrig at starte på min ph.d., da Issuu udviklede sig positivt og optog al min tid. Her lærte jeg, hvordan man med et innovativt produkt og en aggressiv forretningsmodel kan skabe noget, der på få år bliver verdens største. Da jeg efter en række år stoppede hos Issuu, besluttede jeg mig for at fokusere på events i stedet. Det var det oplagte valg, da jeg kendte industrien og så et betydeligt forretningspotentiale. Samtidig kunne jeg se, hvordan jeg kunne anvende samme forretningsmodel, der havde gjort Issuu til en stor succes.

Vi lever i en digital guldalder, hvor hundrede år gamle industrier kan forandres på et årti. Modellen er overordnet set altid den samme: Ved at løse fundamentale problemer med ny teknologi, som kan bruges af millionvis af mennesker, kan man suge en stor del af et globalt marked til sig. Herefter kan man tjene penge på brugere, indhold og data på flere forskellige måder.

Conferize hjælper eventarrangører med at få deres events online på en bedre og mere helstøbt måde end før. Det sparer tid og penge, og man undgår mange af de frustrationer, der opstår, når

(2) <http://pure.au.dk/portal/en/ravn@edu.au.dk>

(3) <http://www.visitdenmark.dk/da/danmark/modeindustrien-skaber-208-mia-kr-og-37900-arbejdspladser>

man ellers er tvunget til at bruge en række ufuldstændige løsninger.

Vi hjælper samtidig deltagerne med at netværke og dele viden på nye måder. Og vi gør det med en forretningsmodel, hvor vi kan underbyde konkurrenterne og potentielt erobre en stor andel af markedet. På den måde kan vi på sigt skabe overskud og samle denne vigtige industri med stort økonomisk og samfundsmæssigt udbytte.

Conferize er en *venture case*, der rummer både risiko og stort potentiale. Med dette udbud og denne optagelse til handel får du muligheden for at være med som investor på rejsen. Der er ingen tvivl om, at markedet har brug for en gennemgribende forandring. Der er heller ikke tvivl om, at vi har et erfarent team med bl.a. to medstiftere, der har disruptet en lignende industri (4).

Vi er i en spændende fase, hvor vi oplever stigende interesse for vores produkt, selv i en tidlig udgave. Det bliver brugt af mere end 2.500 eventarrangører i over 120 lande. Med nye midler til videreudvikling og markedsføring kan vi fortsætte og accelerere den positive udvikling.

Martin Ferro-Thomsen
CEO

(4) Stifter og adm. dir. af Conferize, Martin Ferro-Thomsen er tidligere medstifter af Issuu. Partner og Chefdesigner i Conferize, Ruben Bjerg Hansen, er tidligere medstifter og aktivt bestyrelsesmedlem i Issuu, Inc.

6. Oplysninger om udbuddet

Udbuddet i sammendrag

Tegningsperiode:

8. juni 2017 - 21. juni 2017.

Afslutning af Tegningsperioden kan, ved fuldtægtning, finde sted før udløbet af Tegningsperioden, hvilket vil blive meddelt via Selskabets hjemmeside og via meddelelse til markedet.

Hvis Udbuddet lukkes før udløbet af Tegningsperioden kan registrering, levering og automatisk ombytning af midlertidige købsbeviser til Nye Aktier, og første handelsdag blive fremrykket tilsvarende.

Tegningskurs:

DKK 8 pr. aktie.

Udbuddets omfang:

Udbuddet omfatter maksimalt 4.375.000 aktier, svarende til DKK 35 mio.

Minimumsudbuddet er fastlagt til DKK 20 mio., svarende til 2.500.000 aktier.

Antal aktier inden udbud:

9.182.884 stk. aktier a nom. DKK 0,10.

Udbud og optagelse til handel på NASDAQ First North:

Efter Tegningsperiodens udløb offentliggør Selskabet resultatet af udbuddet og hver investor modtager en opgørelse over det eventuelle antal midlertidige købsbeviser repræsenterende det antal Nye Aktier, der er tildelt investoren, og værdien heraf til Tegningskursen, medmindre andet aftales mellem investoren og det pågældende kontoførende institut.

Afvikling af de Nye Aktier forventes at finde sted 2 handelsdage efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet ("Afviklingsdagen") i form af elektronisk levering af midlertidige købsbeviser til investors konto hos VP Securities mod kontant betaling i danske kroner.

Betinget af gennemførelse af Udbuddet og registrering af de Nye Aktier i Erhvervsstyrelsen vil de midlertidige købsbeviser automatisk blive ombyttet i VP Securities til et tilsvarende antal Nye Aktier, der forventes leveret elektronisk to handelsdage efter Afviklingsdagen til indehaveren af de midlertidige Købsbevisers konto hos VP Securities. I forbindelse med de midlertidige købsbevisers automatiske ombytning til Nye Aktier, vil de midlertidige købsbeviser ophøre med at eksistere.

De midlertidige købsbeviser og Aktierne i Selskabet er godkendt til optagelse til handel på NASDAQ First North betinget af opfyldelse af NASDAQ First Norths krav til aktionærspredning.

Første dag for handel med de midlertidige købsbeviser i den midlertidige ISIN under symbolet "CONFRZ TEMP" forventes at blive den 23. juni 2017. Sidste dag for handel med de midlertidige købsbeviser forventes at blive den 27. juni 2017.

Første dag for handel med Aktierne i den permanente ISIN under symbolet "CONFRZ" forventes at blive den 28. juni 2017.

Hvis Udbuddet ikke gennemføres, vil der ikke blive leveret midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier til investorerne. Som følge heraf kan eventuelle handler med midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier på eller uden for markedet før afvikling af Udbuddet betyde, at investorerne vil kunne pådrage sig ansvar for ikke at kunne levere solgte midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier, og investorer, der har solgt eller erhvervet midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier på eller uden for markedet, kan pådrage sig et tab. Enhver handel med midlertidige købsbeviser eller Aktier forud for afvikling af Udbuddet sker for de involverede parter egen regning og risiko.

ISIN-koder:

Midlertidig ISIN-kode for de midlertidige købsbeviser: DK0060816064

Permanent ISIN for Aktierne: DK0060816148

Registreringsdag og fortegningsret:

Afvikling og registrering af de midlertidige købsbeviser på investors konto i VP forventes at ske mod kontant betaling 2 handelsdage efter, at resultatet af Udbuddet er offentliggjort.

Registrering af de Nye Aktier på investors konto i VP forventes at ske mod ombytning af de midlertidige købsbeviser 2 handelsdage efter Afviklingsdagen.

Udbuddet gennemføres uden fortegningsret for eksisterende aktionærer.

Afgivelse af tegningsordre:

De Nye Aktier kan tegnes ved afgivelse af elektronisk tegningsordre via Nordnet AB's danske hjemmeside (www.nordnet.dk) eller via indlevering af vedlagte tegningsblanket til Investors eget kontoførende pengeinstitut.

Der skal minimum tegnes 625 stk. Nye Aktier, svarende til DKK 5.000 pr. tegningsordre.

6.1. Formål med udbuddet

Ledelsen i Selskabet ønsker at gennemføre et udbud af Nye Aktier i Selskabet med det generelle formål at styrke Selskabets kapitalgrundlag med henblik på øgede investeringer i udvikling, markedsføring og salg af Selskabets Event Management System til det globale marked.

Ledelsen ser gennem Udbuddet mulighed for at styrke Selskabets adgang til kapital og derigennem at realisere Selskabets ambitiøse udviklingsplan, vækst- og internationaliseringsstrategi.

Det opnåede provenu ved Udbuddet skal bruges til at tiltrække yderligere eventarrangører og dermed eventdeltagere til Selskabets event netværk især igennem udvikling af en ny version af Selskabets Event Management System, og igen øget markedsførings- og salgsindsats. Se tabel nedenfor og afsnit 8.7.

Det er Ledelsens mål, at de foretagne investeringer på sigt skal skabe en indtjening og en pengestrøm, der muliggør yderligere investeringer til fortsat vækst og udvikling.

Samtidig er det Ledelsens forventning, at en optagelse til handel på NASDAQ First North Copenhagen vil betyde en positiv eksponering af Selskabet overfor mange af dets kommende samarbejdspartnere, kunder og brugere, både lokalt og internationalt.

Selskabet udbyder op til 4.375.000 stk. nye aktier ("Nye Aktier") á nominelt DKK 0,10 i Conferize A/S ("Udbuddet"). De Nye Aktier og de eksisterende aktier ("Aktierne") er godkendt til optagelse til handel på NASDAQ First North Copenhagen, der drives i regi af NASDAQ Copenhagen, under forudsætning af gennemførelse af Udbuddet samt opfyldelse af NASDAQ First Norths krav til aktionærspredning.

Det af Selskabet forventede nettoprovenu på DKK 16,7 mio. ved minimumstegningen og DKK 31,7 mio. fra den maksimale tegning af Nye Aktier

forventes anvendt til følgende:

Planlagte aktiviteter:	Anslået kapitalbehov:
Rekruttering og opbygning af organisation	DKK 3,5 – 6,6 mio.
Videreudvikling af EMS-løsningen samt udvikling og tilkøb af IT infrastruktur	DKK 11,9 – 22,6 mio.
Markedsføring og salg	DKK 1,3 – 2,5 mio.
Total	DKK 16,7 – 31,7 mio.

Med tilførsel af ovennævnte forventede nettoprovenu fra maksimumtegningen på DKK 31,7 mio. er det således Ledelsens opfattelse, at Selskabet vil have tilstrækkelig kapital, herunder arbejdskapital og likviditet, til at videreudvikle og gennemføre Selskabets udviklingsplaner, vækst- og internationaliseringsstrategi frem til 2019, hvorefter Selskabet forventer at gennemføre yderligere kapitalforhøjelser i niveauet DKK 20 til 30 mio.

Såfremt Selskabet opnår et nettoprovenu på DKK 16,7 mio. fra minimumstegningen, er det Ledelsens opfattelse, at Selskabet stadig vil have tilstrækkelig kapital til den planlagte udvikling, vækst og internationaliseringsstrategi, som dog vil blive gennemført over en længere tidsperiode, og dermed have tilstrækkelig driftskapital til rådighed for de planlagte aktiviteter i mindst 12 måneder efter første handelsdag.

Indtil det forventede nettoprovenu er anvendt til ovennævnte driftsinvesteringer, er det Selskabets hensigt at anbringe provenuet i kortløbende rentebærende værdipapirer og tilsvarende investeringer med lav risiko.

Udbuddet gennemføres kun, hvis der tegnes minimum 2.500.000 stk. Nye Aktier, svarende til et bruttoprovenu på DKK 20 mio. og NASDAQ First Norths krav til aktionærspredning opfyldes. Hvis der ikke tegnes 2.500.000 stk. Nye Aktier eller hvis NASDAQ First Norths krav til aktionærspredning ikke opfyldes, vil Udbuddet ikke blive

gennemført og tegningsordrer vil blive annulleret, ligesom Selskabets Aktier ikke vil blive optaget til handel på NASDAQ First North.

6.2. Typen af de udbudte værdipapirer

De udbudte værdipapirer er aktier udstedt i henhold til dansk ret.

6.3. Aktiernes pålydende værdi og antal

De Nye Aktiers stykstørrelse er nominelt DKK 0,10, og de udbydes til en pris på DKK 8 pr. stk.

Udbuddet udgør minimum 2.500.000 stk. Nye Aktier, svarende til nominelt DKK 250.000 Nye Aktier og maksimalt 4.375.000 stk. Nye Aktier, svarende til nominelt DKK 437.500 Nye Aktier.

Ved gennemførelse af Udbuddet vil bruttoprovenuet til Selskabet udgøre minimum DKK 20 mio. og maksimum DKK 35 mio.

De estimerede omkostninger relateret til Udbuddet og Selskabets optagelse til handel udgør DKK 3,3 millioner, hvilket giver et nettoprovenu på minimum DKK 16,7 mio. og maksimum DKK 31,7 mio.

6.4. Aktiernes rettigheder

De Nye Aktier giver samme rettigheder som de Eksisterende Aktier fra og med tidspunktet for registrering af kapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier i Erhvervsstyrelsen.

De Nye Aktier er ligesom de eksisterende Aktier omsætningspapirer, og der gælder ingen indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed. De Nye Aktier er navneaktier og skal noteres på navn i Selskabets ejerbog. Ingen Aktier er forpligtet til at lade sig indløse helt eller delvist.

Der er ingen stemmerets- og ejerskabsbegrænsning, Hver aktie á nominelt DKK 0,10 giver én stemme. Alle Aktier i Selskabet giver samme stemmerettigheder.

De Nye Aktier bærer ret til fuldt udbytte fra og med tidspunktet for registrering af kapitalforhøjelsen

vedrørende de Nye Aktier i Erhvervsstyrelsen, se pkt. 6.8. nedenfor.

6.5. Indskrænkninger i aktiernes omsættelighed

Der gælder ingen indskrænkninger i de Nye Aktiers omsættelighed.

I forbindelse med Udbuddet har en række af Selskabets eksisterende aktionærer og indehavere af warrants udstedt af Selskabet påtaget sig en forpligtelse til i en periode på 24 måneder efter første handelsdag for Aktierne ikke direkte eller indirekte at sælge, udbyde til salg, overdrage eller afhænde, udlåne, pantsætte eller på anden måde disponere over hovedparten af deres Aktier uden samtykke fra Selskabets Bestyrelse. Se i øvrigt afsnit 7.13.

6.6. Kursen på de udbudte aktier

De Nye Aktier udbydes til en fast kurs på DKK 8 pr. Ny Aktie á nominelt DKK 0,10 ("Tegningskursen") og afregnes franko.

6.7. Fortegningsret

Udbuddet gennemføres uden fortegningsret for de eksisterende aktionærer i Selskabet.

6.8. Ret til udbytte

De Nye Aktier bærer ret til fuldt udbytte, herunder udbytte for regnskabsåret 2017, der besluttet efter registrering hos Erhvervsstyrelsen af kapitalforhøjelsen i forbindelse med udstedelse af de Nye Aktier.

6.9. Kildeskat af udbytte

Nedenstående oplysninger er af generel karakter, hvor særregler ikke omtales, ligesom der ikke tages højde for personlige skatteforhold. Investorer bør derfor konsultere egne rådgivere med henblik på en konkret skattemæssig vurdering af investeringen.

Nedenstående gennemgang er overordnet og derfor ikke udtømmende, alene gældende for danske private investorer og selskaber, og beløbsgrænser er gældende for indkomståret 2017.

Skatteforhold for danske private investorer med frie midler:

Udbytte og gevinster/tab fra aktier beskattes som aktieindkomst. Aktieindkomst op til DKK 51.700 (ægtefæller DKK 103.400) beskattes med 27%, mens aktieindkomst over DKK 51.700 (ægtefæller DKK 103.400) beskattes med 42%.

Skatteforhold for danske private investorer med pensionsmidler:

Det er kun midler fra rate- og kapitalpensioner samt aldersopsparinger i pengeinstitutter, der kan anvendes til køb af unoterede aktier. Der skal være opsparet mindst 500.000 kr., for at reglerne kan anvendes, og de 500.000 kr. skal være opsparet i samme pengeinstitut.

Der skal mindst investeres 100.000 kr. i selskabet, og der må højst investeres 20% af den del af pensionsopsparingen, der – på investeringstidspunktet - ligger under 2 mio. kr., højst 50% af den del, der ligger mellem 2 og 4 mio. kr. og højst 75% af den del, der ligger over 4 mio. kr.

Ejerandelen skal holdes under 25%. Ved vurderingen af størrelsen af ejerandelen medregnes også kapitalandele, som er købt af private (frie) midler. Endvidere medregnes aktier, som ejes af nærtstående, herunder af ægtefælle, forældre og børn samt af selskaber, der domineres af investoren.

Der skal betales pensionsafkastskat med 15,3% af

såvel årets udbytte af de unoterede aktier som af kursgevinster på disse, der opgøres efter et lagerprincip. Dette indebærer, at også urealiserede værdistigninger udløser PAL skat.

Skatteforhold for danske selskaber:

Udbytte af datterselskabsaktier (ejerandel 10% eller derover) er skattefri, mens udbytte fra noterede porteføljeaktier (ejerandel under 10%) er skattepligtige og skal indgå i den skattepligtige indkomst for selskabet. Udbytte fra unoterede porteføljeaktier medregnes med 70%. Der indeholdes 22% i udbytteskat og udbytteskatten indregnes i selskabets acontoskat med et fradrag.

Gevinster og tab ved afståelse af datterselskabsaktier, koncernselskabsaktier og porteføljeaktier medregnes ikke ved opgørelsen af den skattepligtige indkomst.

6.10. Tegningsperiode

De Nye Aktier udbydes i perioden fra den 8. juni 2017 kl. 9:00 til den 21. juni 2017 kl. 23:59 ("Tegningsperioden"). Afslutning af Tegningsperioden kan, ved fuldtegnning, finde sted før udløbet af Tegningsperioden, hvilket vil blive meddelt via Selskabets hjemmeside og via meddelelse til markedet.

Selskabet offentliggør resultatet af Udbuddet hurtigst muligt efter afslutning af Tegningsperioden (eller lukning af Udbuddet før udløb af Tegningsperioden).

Hvis Udbuddet lukkes før den 21. juni 2017 kan registrering, levering og automatisk ombytning af midlertidige købsbeviser til Nye Aktier, og første handelsdag blive fremrykket tilsvarende.

Udbuddet kan dog tidligst lukkes 6 handelsdage efter offentliggørelse af nærværende prospekt, dvs. tidligst den 14. juni 2017 kl. 23:59.

6.11. Fast tegning

Selskabet har modtaget bindende tegningstilsagn på i alt DKK 4.250.000 i kursværdi.

Følgende personer eller selskaber har afgivet følgende bindende tegningstilsagn (beløb i kursværdi):

- Digevej Invest & Consult ApS, København (ejet af Lars Frederiksen); DKK 1.000.000 svarende til 125.000 Aktier.
- Henning Jakobsen, Charlottenlund; DKK 1.000.000 svarende til 125.000 Aktier.
- Lars Kolind, Lyngby (ultimativ ejer af Kolind A/S); DKK 1.000.000 svarende til 125.000 Aktier.
- Vibeke Wesarg Riemer, Lyngby; DKK 1.000.000 svarende til 125.000 Aktier.
- Søren Dalsgaard Hansen, Borup; DKK 100.000 svarende til 12.500 Aktier.
- Mette og Klaus W. Hansen, Silkeborg; DKK 150.000 svarende til 18.750 Aktier.

6.12. Markedet, hvor aktierne kan omsættes

Såfremt Udbuddet gennemføres, er de midlertidige købsbeviser, repræsenterende det antal Nye Aktier, der er tildelt investoren og Selskabets Aktier godkendt til optagelse til handel på NASDAQ First North Copenhagen under forudsætning af, at NASDAQ First Norths krav til aktionærspredning er opfyldt.

First North er en alternativ markedsplads, der drives af de forskellige børser, der indgår i NASDAQ.

Den har ikke samme juridiske status som en EU-reguleret markedsplads. Selskaberne på NASDAQ First North er underlagt NASDAQ First Norths regelsæt og ikke de samme lovmæssige krav, der stilles til aktører på de regulerede markeder.

Det betyder også, at risikoen ved investeringer i selskaber på NASDAQ First North kan være større end på hovedmarkedet, idet selskaberne på NASDAQ First North ofte er mindre og dermed mere følsomme over for ydre og indre påvirkninger. Ligeledes kan likviditeten, og dermed omsætteligheden i aktier, der er optaget til handel på NASDAQ First North, være mere begrænset end ved investeringer i børsnoterede aktier.

Hvis Udbuddet ikke gennemføres, vil der ikke blive leveret midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier til investorerne. Som følge heraf kan eventuelle handler med midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier på eller uden for markedet før afvikling af Udbuddet betyde, at investorerne vil kunne pådrage sig ansvar for ikke at kunne levere solgte midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier, og investorer, der har solgt eller erhvervet midlertidige købsbeviser eller Nye Aktier på eller uden for markedet, kan pådrage sig et tab. Enhver handel i midlertidige købsbeviser eller Aktier forud for afvikling af Udbuddet sker for de involverede parter egen regning og risiko.

6.13. Betaling og frist for udlevering af aktierne

Registrering af de midlertidige købsbeviser repræsenterende det tildelte antal Nye Aktier på investors konto i VP sker mod betaling 2 handelsdage efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet ("Afviklingsdagen").

Registrering af de Nye Aktier på investors konto i VP ved automatisk ombytning af de midlertidige købsbeviser til Nye Aktier i forholdet 1:1, hvilket forventes at ske 2 handelsdage efter Afviklingsdagen. I forbindelse med de midlertidige købsbevisers automatiske ombytning til Nye Aktier, vil de midlertidige købsbeviser ophøre med at eksistere.

6.14. Afgivelse af tegningsordre

De Nye Aktier kan tegnes ved afgivelse af elektronisk tegningsordre via Nordnet AB's danske hjemmeside (www.nordnet.dk) eller via indlevering af vedlagte tegningsblanket til Investors eget kontoførende pengeinstitut.

Der skal minimum tegnes 625 stk. Nye Aktier, svarende til DKK 5.000 pr. tegningsordre.

Afgivne tegningsordrer er bindende for Investor, men Investor vil kun blive tildelt Nye Aktier, såfremt Udbuddet gennemføres, og tegningsordren accepteres af Selskabet.

Ønsker Investor at anvende pensionsmidler, skal

Investor tegne Nye Aktier via indlevering af tegningsblanket.

A. Udbud og tegning via indlevering af Tegningsblanket

Tegning af Nye Aktier ved anvendelse af tegningsblanket sker ved indlevering af vedlagte tegningsblanket til Investors eget kontoførende pengeinstitut, der videregiver denne til Nordea Bank A/S. Investorer kan kun gyldigt indlevere én tegningsblanket pr. VP depot.

B. Udbud og tegning via Nordnet AB's danske hjemmeside

Tegningen via Nordnet AB's danske hjemmeside (www.nordnet.dk) forudsætter at Investoren er oprettet som kunde hos Nordnet AB, og foregår ved, at den interesserede Investor går ind på Nordnets hjemmeside.

Kunder hos Nordnet kan registrere sig til tegning af aktier via Nordnets hjemmeside frem til den 21. juni 2017 kl. 23:59 eller til tidspunktet for lukning af Udbuddet.

For ikke at risikere at miste retten til en eventuel tildeling, skal kunder hos Nordnet have tilstrækkelig likviditet til rådighed på depotet fra den 21. juni 2017 kl. 23:59 og frem til afregningsdagen, som forventes at være den 27. juni 2017.

Såfremt Investoren ønsker at tegne Nye Aktier, logger Investoren sig ind på Nordnets hjemmeside, og vælger menupunktet Depot og under sektionen Corporate Actions vælger Børsnoteringer. Her kan Investoren klikke på link til Selskabets udbud, hvorfra prospekt kan downloades, og hvor Investoren kan udfylde en elektronisk tegningsblanket og angive det antal Nye Aktier som Investoren ønsker at tegne.

Såfremt Investoren ikke allerede er oprettet som kunde, opretter Investoren sig som kunde på Nordnets hjemmeside med kundekonto og tilhørende depot.

Herefter følger Investoren proceduren som beskrevet ovenfor.

Mere information om tegningsproceduren gennem Nordnet er tilgængelig på www.nordnet.dk.

Når Udbuddet lukkes, vil de Nye Aktier blive allokaret til Investorerne efter fordelingsnøglen i pkt. 6.15 nedenfor, hvorefter kapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier registreres i Erhvervsstyrelsen, og VP Securities A/S foranlediger herefter de Nye Aktier udstedt gennem VP Securities A/S og overfører de tildelte aktier til Nordnet AB, der lægger de tildelte aktier i Investors VP depot.

6.15. Fordelingsplan og reduktion

Såfremt de samlede tegningsordrer ved Udbuddet overstiger antallet af Nye Aktier, vil der blive foretaget reduktion som følger:

- Forhåndstegnede Aktier tildeles 100%.
- Tegningsordrer for op til DKK 300.000 tildeles 100%, såfremt det er muligt, og reduceres ellers forholdsmæssigt.
- Tegningsordrer over DKK 300.000 vil blive tildelt, og eventuelt reduceret, efter individuel (diskretionær) vurdering af Selskabet.

Selskabet vil foretage den individuelle vurdering ud fra hensynet til at skabe det bedst mulige fundament for likviditet i Aktierne og sikre Selskabet en attraktiv, stabil aktionærkreds, hvor blandt andet kriterier som investortype og spredning af aktiekapital vil blive anvendt. I tilfælde af overtegning vil eventuelt overskydende beløb blive tilbagebetalt.

I tilfælde af overtegning, dvs. hvis der afgives ordrer på flere Nye Aktier, end der udbydes, kan Selskabet beslutte at lukke Udbuddet helt eller delvist, hvilket vil blive meddelt via Selskabets hjemmeside og via meddelelse til markedet.

6.16. Omkostninger i forbindelse med Udbuddet

I forbindelse med Udbuddet estimeres der med samlede omkostninger til rådgivere, advokat, revisor, markedsføring mv. på DKK 3,3 millioner.

7. Oplysninger om udstederen og dennes kapitalforhold

7.1. Navn og hjemsted

Conferize A/S
Nikolaj Plads 27
1067 København K

7.2. Stiftelsesdato

Selskabet er stiftet den 3. april 2012.

7.3. Oplysninger om Selskabets retlige form og gældende lovgivning

Selskabet blev den 3. april 2012 stiftet af Selskabets direktør Martin Ferro-Thomsen som anpartsselskab og blev på den ordinære generalforsamling afholdt den 16. februar 2017 omdannet til et aktieselskab med regnskabsmæssig virkning pr. 1. januar 2017.

Selskabet hører under dansk lovgivning og er underlagt selskabsloven.

7.4. Oplysninger om Selskabets vedtægtsmæssige formål

Selskabets vedtægtsmæssige formål er at tilbyde serviceydelser til købere og udbydere af konferenceydelser og lignende virksomhed.

7.5. Offentlig ejerregister

Selskabet er registreret den 11. april 2012 hos Erhvervsstyrelsen med CVR-nr. 34472742.

7.6. Størrelse af nuværende kapital og opdeling i klasser

Selskabets kapital udgør før Udbuddet DKK 918.288,40 fordelt på 9.182.884 stk. aktier á nominelt DKK 0,10.

Selskabskapitalen er ikke opdelt i klasser.

7.7. Vigtigste kendetegn for Selskabets aktier

Selskabets aktier er omsætningspapirer i henhold til dansk ret, der gælder ingen indskrænkninger i deres omsættelighed, og ingen aktionærer er forpligtet til at lade deres Aktier indløse helt eller delvist.

7.8. Størrelsen af den eventuelt ikke indbetalte del af kapitalen

Selskabets aktiekapital er fuldt indbetalt.

7.9. Konvertible obligationer og warrants

Pr. Prospektdatoen har Selskabet udstedt i alt 960.640 stk. warrants til Selskabets Direktør og 2 nøglemedarbejdere i Selskabet, der giver ret til tegning af i alt 960.640 stk. Aktier i Selskabet (svarende til nominelt DKK 96.064 Aktier) til en udnyttelseskurs på DKK 0,10 per Aktie á nominelt DKK 0,10.

Pr. Prospektdatoen er 401.013 stk. af disse warrants modnede til udnyttelse, og de resterende 559.627 stk. modner frem til 1. august 2020. Modnede warrants kan udnyttes til tegning af Aktier i perioden frem til 31. december 2036.

Herudover har Selskabet i april 2017 etableret et nyt warrantprogram med henblik på at kunne tilbyde medarbejdere og ledelsesmedlemmer en attraktiv aflønning, hvori der indgår en incitamentsaflønning, der medvirker til at sikre medarbejderne og ledelsens fokus på langsigtede mål for Selskabet.

Pr. Prospektdatoen har Selskabet udstedt i alt 11.574 stk. warrants i henhold til det nye warrantprogram i vedtægternes pkt. 4.5. De udstedte warrants er tildelt til Selskabets bestyrelsesformand og giver ret til tegning af i alt nominelt DKK 1.157,40 Aktier, svarende til 11.574 stk. Aktier til en udnyttelseskurs på DKK 8,64 per Aktie á nominelt DKK 0,10. Udnyttelseskursen svarer således til Udbudskursen med tillæg af 8%.

De tildelte warrants modner over 12 måneder med 1/12 per måned.

Indehavere af warrants har over for Selskabet påtaget sig en forpligtelse til i en periode på 24 måneder efter første handelsdag for Aktierne ikke direkte eller indirekte at sælge, udbyde til salg, overdrage eller afhænde, udlåne, pantsætte eller på anden måde disponere over Aktier tegnet ved

udnyttelse af warrants uden samtykke fra Selskabets Bestyrelse.

Selskabet har pr. 31. marts 2017 konverteret konvertible lån for i alt DKK 5,6 mio. Selskabet har pr. Prospektdatoen ingen udestående konvertible obligationer eller gældsbreve.

7.10. Koncernforhold

Selskabet indgår ikke i nogen koncern.

7.11. Stemmeret- og ejerskabsbegrænsninger

Der er ingen stemmerets- og ejerskabsbegrænsning.

Hver aktie a nominelt DKK 0,10 giver én stemme. Alle Aktier i Selskabet giver samme stemmerettigheder, og Selskabet er ikke bekendt med aftaler, som medfører, at andre senere opnår kontrol over Selskabet.

Aktionærers ret til at deltage i og afgive stemme på Selskabets generalforsamlinger fastsættes ud fra de Aktier, aktionæren besidder på registreringsdatoen. Besiddelser opgøres på registreringsdatoen på baggrund af notering af de kapital ejerforhold, der er registreret i ejerbogen, samt de meddelelser om ejerforhold, som Selskabet har modtaget med henblik på indførsel i ejerbogen. Registreringsdatoen ligger 1 uge før generalforsamlingens afholdelse, jf. pkt. 5.9 i Selskabets vedtægter.

En aktionær, der er berettiget til at deltage i generalforsamlingen og som ønsker at deltage i generalforsamlingen, skal senest tre dage før generalforsamlingens afholdelse anmode om adgangskort.

7.12. Bemyndigelse til forhøjelse af kapitalen

Selskabets bestyrelse er i henhold til pkt. 4.1 i vedtægterne bemyndiget til i perioden indtil 31. december 2017 at træffe beslutning om forhøjelse af Selskabets kapital ved kontant indbetaling, ad én eller flere gange med op til nominelt DKK 500.000 ved tegning af nye Aktier uden forteg-

ningsret for eksisterende aktionærer til markeds-kursen.

Selskabets bestyrelse er i henhold til pkt. 4.2 og 4.3 i vedtægterne bemyndiget til i perioden indtil 31. marts 2022 at træffe beslutning om forhøjelse af Selskabets kapital ved kontant indbetaling eller indskud af værdier, ad én eller flere gange med op til nominelt DKK 125.000 ved tegning af nye Aktier med eller uden fortegningsret for eksisterende aktionærer, og til en kurs der fastsættes af Bestyrelsen, hvilket kan være lavere end markedskursen.

Bestyrelsen er endvidere i henhold til pkt. 4.5 i vedtægterne bemyndiget til i tiden indtil 31. marts 2022 ad én eller flere gange at udstede tegningsretter (warrants) i henhold til selskabslovens § 169 til medlemmer af Selskabets bestyrelse, direktion samt medarbejdere i Selskabet med ret til tegning af op til nom. DKK 125.000 aktier á nom. DKK 0,10 uden fortegningsret for Selskabets aktionærer.

Det samlede antal udestående warrants udstedt efter denne bestemmelse kan ikke udgøre mere end 10% af Selskabets til enhver tid udstedte nominelle aktiekapital.

Bestyrelsen fastlægger vilkårene, herunder udnyttelseskurs, for udstedte warrants og fordelingen heraf.

Bestyrelsen er samtidig bemyndiget til i tiden indtil 31. marts 2022 af en eller flere gange at forhøje Selskabets aktiekapital med op til nom. DKK 125.000 aktier a nom. DKK 0,10 uden fortegningsret for Selskabets aktionærer.

De nye Aktier, der udstedes i henhold til ovennævnte bemyndigelser skal være omsætningspapirer noteret på navn. Aktierne udstedes i dematerialiseret form gennem VP Securities A/S.

Der gælder ingen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed, og ingen aktionærer er forpligtet til at lade aktier indløse helt eller delvist.

Aktierne skal have de samme rettigheder som den eksisterende aktiekapital.

Aktierne skal give aktionærer ret til udbytte og andre rettigheder i Selskabet fra tidspunktet for kapitalforhøjelsens registrering i Erhvervsstyrelsen.

Selskabets bestyrelse har med henblik på Udbuddet og optagelse af Selskabets Aktier til handel på NASDAQ First North den 7. juni 2017 truffet beslutning om at udnytte bemyndigelsen i vedtægternes pkt. 4.1 ved at udbyde i alt nominelt DKK 437.500 Aktier á nominelt DKK 0,10 pr. stk. til Udbudskursen.

7.13. Aktionærer omfattet af selskabslovens § 56

Følgende aktionærer er omfattet af Selskabslovens §§ 55-56 ved at have en ejer- eller stemmeandel i Selskabet på mindst 5% umiddelbart forud for Udbuddet:

- MFT-1 Holding ApS (ultimativt ejet af Selskabets CEO Martin Ferro-Thomsen) besidder nominelt

DKK 296.495,20 svarende til 32,29% af aktiekapitalen og stemmerne.

- Kolind A/S (ultimativt ejet af Lars Kolind med Selskabets bestyrelsesmedlem Sten T. Davidsen som adm. direktør) besidder nominelt DKK 203.560,40 svarende til 22,17% af aktiekapitalen og stemmerne.
- Nebbegård Invest A/S (ultimativt ejet af Selskabets bestyrelsesmedlem Morten Mathiesen) besidder nominelt DKK 92.100,50 svarende til 10,03% af aktiekapitalen og stemmerne.
- Accelerace Invest K/S besidder nominelt DKK 56.631,00 svarende til 6,17% af aktiekapitalen og stemmerne.
- Jaksland Capital & More ApS besidder nominelt DKK 52.672,40 svarende til 5,74% af aktiekapitalen og stemmerne.

Ejerandelen for de eksisterende større aktionærer i Selskabet fordeler sig således ved henholdsvis tegning af minimum- og maksimumudbuddet, under forudsætning af, at disse ikke tegner Nye Aktier:

Aktionær	Antal Aktier pr. Prospektdatoen	Ejerandel pr. Prospektdatoen	Ejerandel ved minimumsudbud	Ejerandel ved maksimumudbud
MFT-1 Holding ApS	2.964.952	32,29%	25,38%	21,87%
Kolind A/S	2.035.604	22,17%	17,42%	15,01%
Nebbegård Invest A/S	921.005	10,03%	7,88%	6,79%
Accelerace Invest K/S	566.310	6,17%	4,85%	4,18%
Jaksland Capital & More ApS	526.724	5,74%	4,51%	3,89%

Selskabets CFO Søren Dalsgaard Hansen har afgivet bindende forhåndstilsagn om tegning af Nye Aktier for i alt DKK 100.000, svarende til 12.500 stk. Nye Aktier til Udbudskursen på DKK 8. Selskabet er herudover ikke bekendt med at nogle medlemmer af Selskabets ledelse har til hensigt at tegne aktier i forbindelse med Udbuddet.

Den ultimative ejer af Kolind A/S, Lars Kolind har afgivet bindende forhåndstilsagn om tegning af Nye Aktier for i alt DKK 1 mio., svarende til 125.000 stk. Nye Aktier til Udbudskursen på DKK 8.

Selskabets større aktionærer og Ledelse har påtaget sig en lock-up forpligtelse vedrørende en andel svarende til 80-100% af deres respektive beholdninger af Aktier pr. Prospektdatoen. Lock-up forpligtelsen indebærer, at aktionæren hverken direkte eller indirekte må sælge, udbyde til salg, overdrage, afhænde, udlåne, pantsætte eller på anden måde disponere over Aktierne i Selskabet uden samtykke fra Selskabets bestyrelse, bortset fra ved overdragelse af Aktier til en juridisk enhed, der direkte eller indirekte kontrolleres af den pågældende aktionær.

Lock-up forpligtelsen løber i en periode på 24 måneder efter første handelsdag for Aktierne. Ingen af de eksisterende aktionærer sælger Aktier i forbindelse med Udbuddet.

Aktionær	Antal Aktier pr. Prospektdatoen	Ejerandel pr. Prospektdatoen	Lock-up forpligtelse
MFT-1 Holding ApS	2.964.952	32,29%	80%
Kolind A/S	2.035.604	22,17%	100%
Nebbegård Invest A/S	921.005	10,03%	80%
Accelerace Invest K/S	566.310	6,17%	80%
Jakslund Capital & More ApS	526.724	5,74%	80%
Tromholt Holding A/S	356.110	3,88%	80%
JHA Gruppen A/S	345.618	3,76%	80%
Toft-Larsen Holding A/S	201.778	2,20%	100%
Peter Arbs	145.692	1,59%	80%

8. Beskrivelse af Selskabets hovedaktiviteter og økonomiske stilling

8.1. Baggrund

Conferize A/S udbyder en social eventplatform, der udfordrer og udvikler den globale event- og conferenceindustri. Selskabet blev stiftet med visionen om at knytte fysiske events tættere sammen med ny online-teknologi, og har siden stiftelsen haft et særligt fokus på eventets sociale netværk og vidensdeling.

Kernen i Selskabets nytænkning er et cloud-baseret Event Management System (EMS), der gør eventarrangører i stand til let og gratis at organisere deres events med én samlet løsning – og samtidig giver deltagerne nye digitale muligheder for at dele viden og skabe relationer i og omkring events.

Selskabet er i udviklingsfasen, og genererer aktuelt ingen, eller kun meget lille, omsætning og ingen indtjening, hvilket primært kan henføres til Selskabets investering i de fortsatte udviklingsaktiviteter.

Det er Ledelsens forventning, at Selskabets aktivitetsniveau vil vokse betydeligt i indeværende og de efterfølgende år i takt med at Selskabets udviklingsplan, vækst- og internationaliseringsstrategi realiseres.

Den løsning, som Selskabet i dag tilbyder, er udviklet i samarbejde med et stort antal eventarrangører samt anerkendte partnere, som bl.a. TEDx (5).

EMS-løsningen er et samlet værktøj til at løse de væsentligste digitale opgaver, som en eventarrangør skal udføre og er en skalérbar software-as-a-service-løsning. Dette vil sige, at løsningen kan betjene et meget stort antal events uden at det

medfører nævneværdige meromkostninger for Selskabet.

Ved at tilbyde en integreret løsning, fjernes mange unødvendige mellemled og processer. Eventarrangørerne kan altså tilbyde en professionel og helstøbt leverance overfor deltagere, alt imens han/hun sparer tid og penge. Samlet set kan disse principper betragtes som disruptive i forhold til bestående løsninger i markedet, der enten er dyre eller kun delvist løser arrangørernes digitale opgaver.

Selskabet er resultatet af en innovationsdrevet udviklingsproces, der har fundet sted siden 2011. Inspirationen kom bl.a. fra publishing-plattformen Issuu, som Martin Ferro-Thomsen var medstifter af i 2006, samt lignende online-platforme, hvor globale industrier udfordres af nytænkende digitale aktører.

Derudover har Martin Ferro-Thomsen's faglige baggrund haft afgørende betydning for Selskabets forretningsgrundlag. Via indgående research samt en tidligere tilknytning til forskningssmiljøet var Martin Ferro-Thomsen vidne til, hvor afgørende møde-setuppet er for videnskabelsen – og endnu vigtigere den manglende opsamling af viden og læring grundet en analog tilgang. Denne indsigt har i særlig grad været med til at føde passionen for nytænkning af eventindustrien.

Tiden op til i dag har været præget af kraftig investering i udvikling af EMS-løsningen, samt udgifter til lancering, videreudvikling og vedligehold af den udbudte løsning. Til trods for udfordringer med begrænset kapital, har Selskabet formået at opnå markante resultater.

(5) Selskabet har siden 2014 haft et globalt partnerskab med TED, der sikrer, at TEDx-eventarrangører automatisk får tilbudt at anvende Conferizes løsning via TED's Sponsor Marketplace <https://www.ted.com/participate/organize-a-local-tedx-event/community-resources/tools-how-to-s/sponsor-marketplace>

Milepæle (pr. maj 2017):

- Mere end 15.000 events er blevet registreret, og der oprettes 300 til 600 nye events hver måned.
- Mere end 2.500 arrangører fra mere end 120 lande har registreret sig og anvendt løsningen til ét eller flere events.
- Mere end 32.000 brugere har registreret sig og udgør dermed en voksende database af eventorienterede brugere.

Nøglebegivenheder

2017	<i>Marts:</i> Allan Søgaard Larsen tiltræder som bestyrelsesformand. Desuden sker en kapitaludvidelse ledet af Lars Kolind med deltagelse af bl.a. Allan Søgaard Larsen. <i>Februar:</i> Selskabet omdannes til aktieselskab.
2016	<i>Juli-September:</i> Selskabet tilføres kapital i form af konvertible lån på DKK 4 mio.
2015	<i>April:</i> Modtager støtte fra Markedsmodningsfonden – DKK 4 mio.
2014	Selskabet starter udviklingen og lanceringen af en integreret EMS-løsning med hovedfokus på eventarrangøren. Desuden indgås partnerskab med TEDx Global.
2013	<i>Oktober:</i> Investering fra acceleratorprogrammet, Accelerace – DKK 3 mio.
2012	<i>April:</i> Aktiviteten overdrages til selskabsform og Conferize ApS bliver etableret. <i>Maj:</i> Første kapitalrejsning – DKK 750.000. Selskabet lancerer platformen www.conferize.com med fokus på at få events online.
2011	Virksomheden etableres, og aktiviteten bliver drevet i personlig virksomhedsform.

8.2. Forretningsgrundlag

Forretningsidé

Eventmarkedet er i dag en global milliardindustri, der estimeres til mere end 20 millioner afholdte events og flere hundrede millioner eventdeltagere hvert år (6). Modsat mange andre industrier, som har digitaliseret deres forretningsgange for at opnå et enklere og mere effektivt udbytte og potentielt opdyrke nye forretningsområder og/eller markeder gør eventmarkedet kun i ringe grad brug af digitale kanaler og processer i opbygningen og afviklingen af events.

Set med eventarrangørens øjne

For eventarrangører betyder det, at arbejdet omkring at arrangere og afvikle et event i vid udstrækning er baseret på rutiner, der er blevet fulgt gennem de sidste mange årtier. Der laves research og identificeres "speakers" i arrangørens kendte og nære netværk. Der skemaplanlægges i eksempelvis et regneark og udarbejdes et første udkast til program i Word. Når tiden kommer opsættes et website, og der etableres en løsning for brugertilmelding, -betaling og -registrering. Har arrangøren tidligere afholdt et tilsvarende event, er det oplagt at sende disse personer en e-mail (forudsat denne er blevet gemt). Øvrig markedsføring kræver - afhængig af målgruppen for eventet - dedikeret planlægning for at sprede budskabet om eventet både online og eventuelt offline via PR, annoncer mv. Når eventet afholdes er der typisk sket ændringer. Disse skal registreres på website og/eller mobilapp – ligesom ønsker om at få tilsendt præsentationer fra speakers skal administreres, tillige med "rating" af speakers og selve eventet.

Eventarrangørerne er altså tvunget til at anvende og betale for en række ufuldstændige løsninger, hvor stamdata og brugerdata ikke let kan flyttes fra den ene løsning til den anden, der hver især

har separate databaser. Det medfører en frustrerende situation, hvor arrangøren manuelt skal kopiere f.eks. information om tid og sted og program fra hjemmesiden til billetregistreringen, eller deltagerliste fra billetsystemet til mobilappen. Eftersom der konstant er ændringer i f.eks. programmet samt speaker- og deltagerliste, spildes enorme mængder tid på disse manuelle processer.

Samtidig er det svært at opnå et homogent udtryk og en strømlinet brugeroplevelse for deltagerne, da den samlede digitale løsning ret beset er et patchwork af flere ikke-integrerede løsninger.

Set med eventdeltagerens øjne

Denne fragmentering af forskellige digitale og analoge løsninger medfører typisk, at eventdeltagerne er tvunget til at registrere sig ad flere omgange til det samme event, f.eks. når de køber billet, når de skal netværke eller skræddersy deres program, og når de skal installere eventets mobilapp.

Den manglende innovation i industrien begrænser endvidere eventdeltagere og -speakers mulighed for at interagere i et event. Traditionelt set er events begrænset til de få timer, hvor arrangører, deltagere og speakers befinder sig i samme fysiske rum og udveksler idéer, viden og netværk. Så snart eventet afsluttes, forsvinder muligheden for vidensudveksling og relationsopbygning, og store mængder af viden og relationer forløses ganske enkelt ikke.

For at forlænge eventets levetid og opnå maksimalt udbytte af de investerede menneskelige og økonomiske ressourcer, har industrien behov for at nytænke og skabe et nyt digitalt, socialt rum, hvori eventarrangører såvel som -deltagere og speakers kan mødes og dele viden uafhængigt af tid og sted.

Selskabets løsning på ovennævnte problemstil-

(6) Se Cvent Investor Presentation, 2016

Event Management System (EMS) er den generiske betegnelse for en bred vifte af software-produkter, der anvendes i administrationen og afviklingen af både underholdningsarrangementer, faglige og akademiske konferencer, messer, kongresser og mindre arrangementer såsom seminarer og møder.

linger er et såkaldt socialt Event Management System (EMS) – en samlet digital løsning, som på den ene side letter arrangørens ressourcebyrde i opbyggelsen af events, samt optimerer hele forretningsprocessen omkring det at planlægge, afvikle og kapitalisere på events. Og som på den anden side gør det muligt for arrangører, deltagere og speakers at udveksle viden, skabe communities og netværke både før, under og efter afviklingen af eventet.

Løsningen anvender naturligvis én og samme database, der dynamisk opdateres, hver gang der er ændringer til f.eks. program, deltagerliste, speakerliste eller stamdata, såsom tid, sted og dato.

Selskabets EMS-løsning ændrer dermed potentielt konkurrencebetingelserne markant ved at nytænke industriens traditionelle tilgang til vidensdeling og relationsskabelse. Med den nye digitale platform bliver deltagerne mindst lige så vigtige partnere i skabelsen af indhold som speakerne, hvilket gør fremtidige events mere levedygtige og dynamiske samt langt mere udbytterige og sociale.

Selskabet er fokuseret på at blive den førende globale digitale platform for eventafvikling – såvel for arrangører af events som for deltagere og speakers.

Dette sandsynliggøres af Selskabets kombination af en nyskabende integreret og social EMS-løsning, og af en data-drevet forretningsmodel (se afsnit om Forretningsmodel nedenfor).

Conferize EMS

Selskabets nuværende EMS-løsning, Conferize EMS, samler en lang række af de væsentligste funktioner og værktøjer, der letter eventarrangørens administrative arbejde, såsom:

Event website med content management system (CMS)

Event website med CMS til nem opsætning og administrering af templates samt fleksible, manuelt opsatte sider målrettet eventarrangørers specifikke behov.

Billetsystem

Online registrering og betaling for deltagere.

Programfunktion

Opsætning af eventprogram på tværs af dage, temaer og lokationer.

Indholdsdeling

Social deling af indhold, som f.eks. billeder, videoer, kommentarer og præsentationer.

E-mail marketing og CRM tjenester

Mulighed for eventarrangøren for at invitere og kommunikere direkte med deltagere. Alle data opsamles i én central database.

Eget domæne

Mulighed for brug af eget domænenavn.

Cloud-baseret

Website og CMS findes i skyen (cloud) og kræver ingen teknisk opsætning. Løbende opdateringer kan rulles ud til alle kunder centralt.

Responsivt design

Optimeret til alle skærmstørrelser (computere, tablets og mobil).

Eventsøgefunktion

Eventet bliver præsenteret for slutbrugere via en global søgefunktion, en form for "Google for events".

Conferize EMS adskiller sig efter Ledelsens opfattelse desuden markant fra tilsvarende løsninger i markedet med dets avancerede og unikke funktioner, som:

Fuldt integreret løsning

Alle informationer om eventet administreres samlet og bliver brugt på tværs af website, billetsystem, programopsætning, profiler på speakers mv. samt ved kommunikation med såvel deltagere som speakers.

Sociale features

Eventdeltagere kan dele informationer og indhold samt netværke og dele viden via indbyggede sociale funktioner både før, under og efter et event. Det kan være input til eventprogram, brændende spørgsmål man ønsker en speaker inkluderer i sin præsentation, opfølgende diskussioner, kommentarer og uddybninger efter eventet er afsluttet osv.

Udvidet networking, deltagere

Hver eventdeltager optræder med sin egen sociale profil. Det gør det nemt at finde andre relevante deltagere baseret på søgeparametre som stilling, organisation, lokation og interesser. Networking kan således starte før et event, så den "fysiske" relationsopbygning optimeres i de timer, man deltager på selve eventet. Dermed får deltageren mere værdi ud af sin deltagelse og kan fortsætte med at networke også efter eventet er afsluttet.

Udvidet networking, arrangører

Et event er ikke bedre end det indhold der præsenteres. Og det kræver kendskab og adgang til speakers, der kan "levere varen". For eventarrangører betyder de sociale profiler på Conferize EMS, at det bliver muligt at søge efter speakers baseret på relevante kriterier. Ønsker en arrangør eksempelvis at finde førende eksperter eller opinionsdannere indenfor et specifikt område, kan disse identificeres og kontaktes direkte via løsningen. Det udvider arrangørens netværk betydeligt

– og muliggør en helt ny tilgang til det at skulle arrangere et event.

Denne funktion vil samtidig virke som en katalysator for at tiltrække interessante "keynote speakers" til Selskabets digitale platform, da disse personer mere eller mindre lever af at optræde på events rundt omkring i verden.

Eventserier

Sammenkobling af flere events i en serie giver mulighed for at udvikle onlinefællesskaberne over tid, og desuden at kunne kontakte tidligere deltagere om kommende events. For arrangøren betyder det langt bedre mulighed for at skræddersy og optimere kommende events baseret på onlinefællesskabets ønsker og behov.

Case study: SMWiCPH

I februar/marts 2017 brugte Social Media Week Independent Copenhagen (SMWiCPH) Conferize EMS til at arrangere hele deres årlige event for flere tusinde deltagere og 110 speakers, fordelt på flere dage og mange forskellige under-events og steder i København.

Arrangørerne anvendte Conferize EMS til at etablere eventets overordnede hjemmeside med et eget domain (7), samt oprettelse af ca. 90 mindre events, hvert med tilhørende billetsalg. Alle deltagerne købte billetter gennem Conferize EMS og oprettede herved en brugerprofil. Det samlede deltager-community blev samlet på eventets hovedhjemmeside, hvor deltagerne bl.a. kunne netværke med hinanden, finde og interagere med speakers og skræddersy deres eget program. Under eventet brugte arrangørerne det indbyggede CRM og e-mail marketingsystem til at holde deltagerne opdaterede.

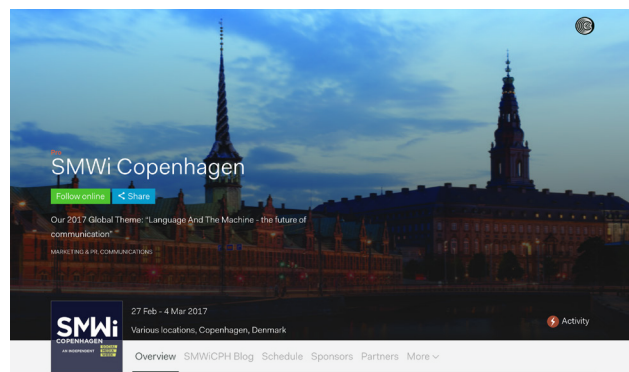


Illustration 1. Eksempel på et aktuelt event, SMWiCPH, (feb/mar 2017), der blev afviklet via Conferizes EMS-løsning.

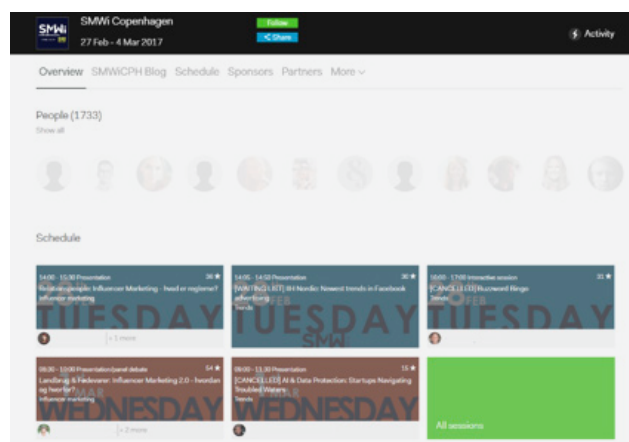


Illustration 2. Eksempel fra SMWiCPH, (februar/marts 2017) på deltagerliste og onlinefællesskab, hvor deltagerne kan interagere

(7) <https://www.smwicph.dk/>

Videreudvikling – Conferize EMS Version 2

I løbet af 2018 forventer Selskabet at kunne lancere den næste generation af Conferize EMS, kaldet Conferize EMS Version 2 (EMS V2).

Formålet med Conferize EMS V2 er:

1. Kommerciel styrkelse

Der introduceres nye funktionaliteter (se nedenfor), der muliggør en bredere funderet abonnementsbetaling, hvor eventarrangører betaler en månedlig eller årlig abonnementsafgift samt eventuelle ekstra gebyrer for adgang til særlige features. Herved styrkes det kommercielle grundlag, samtidig med at kunderne fastholdes.

2. Udbygning af funktionaliteten

Funktionaliteten af de eksisterende produkter, såsom website, billetsystem og socialt netværk, vil udkomme i en ny og forbedret version, baseret på feedback fra kunder og analyse af deres adfærd. Samtidig vil Selskabet introducere nye værktøjer og funktioner, herunder en mobilapp til billetter og eventdeltagelse.

3. Forbedring af brugeroplevelsen

I takt med at der introduceres stadig flere features og at Selskabets digitale platform dermed favner stadig mere avancerede behov hos event-arrangører og -deltagere, er det nødvendigt med et lettere og mere intuitivt interface til platformen. Det nye design vil gøre det lettere for deltagere at finde events, købe billetter, navigere i eventinformation og interagere med andre deltagere om indhold. For eventarrangørerne er det målet, at det skal være enkelt og intuitivt at påbegynde den indledende planlægning af et event (eksempelvis finde speakers og få input til temaer og emner) og derefter koble relevante funktionaliteter på, efterhånden som behovet opstår (eksempelvis markedsføring, billetsalg, program, udsendelse af e-mails, etc.)

4. Performanceoptimering

For at forbedre performance, og ikke mindst den

mobile browser-oplevelse, bygges EMS V2 med anvendelse af ny webteknologi (udviklet af Facebook).

Produktudviklingsmuligheder

Selskabet fokuserer på nuværende tidspunkt sin primære indsats inden for (videre-)udvikling af:

1. Event Management System – driftsværktøj for eventarrangører.

EMS-løsningen kombinerer de væsentligste redskaber for eventarrangørerne, såsom website, e-mail marketing, billetsalg og registrering. Løsningen letter arrangørernes arbejde og stilles gratis til rådighed for brugerne.

Herudover kan Selskabet med tiden igangsætte udvikling af andre produkter og ydelser, hvor brugere, indhold og data fra EMS-løsningen samles og anvendes i en centraliseret platform, i lighed med LinkedIn eller Booking.com i sin natur, men naturligvis kun centreret om events og deltagere i events. Her fremstår især to udviklingsmuligheder attraktive:

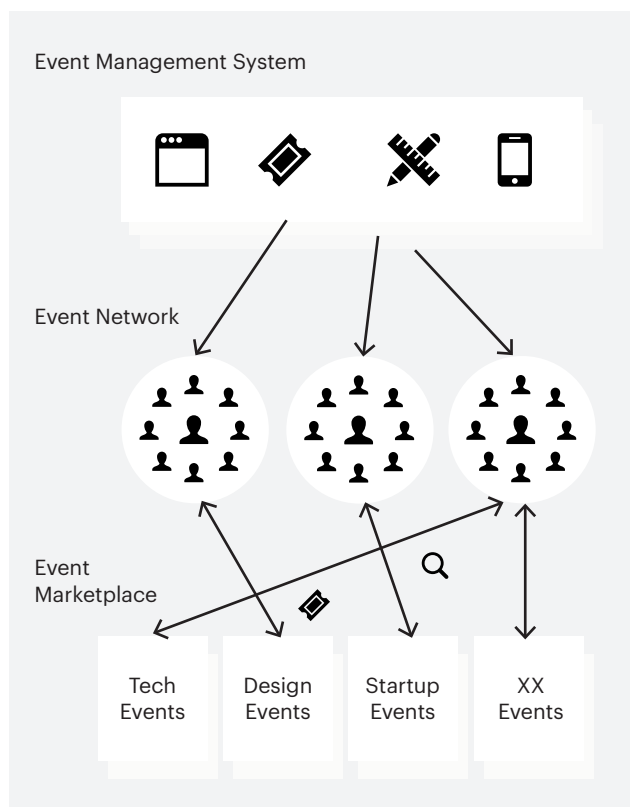
2. Event Network – et globalt, digitalt eventnetværk.

Ved at have en digital platform, hvor eventdeltagere og speakers kan mødes, bliver det muligt at dele viden – uafhængig af tid og sted. Ethvert event oprettet på Conferize EMS vil automatisk indgå som en del af dette netværk. Antallet af brugere vokser konstant med events, der tilføjes, og giver brugerne langt bedre muligheder for at interagere med hinanden og events.

3. Event Marketplace – en global platform til promovering af events.

En udvidelse af Event Network vil gøre det muligt for Selskabet at tilbyde eventarrangører en markedsplads, hvor de kan markedsføre events – og dermed billetsalg – direkte til potentielle deltagere. Den øgede transparens vil desuden give brugerne overblik over udbuddet af forskellige events og dermed en indsigt i et ellers uigennemsigtigt marked.

Salg og formidling af events er baseret på store mængder af brugerdata indsamlet fra de mange events, der forventes registreret på platformen. Er en eventarrangør således interesseret i at ramme en målgruppe af mennesker, der eksempelvis interesserer sig for "social media marketing" vil Selskabets digitale platform kunne identificere disse mennesker, baseret på deres profiler, og Selskabet vil kunne tilbyde eventarrangøren at målrette sin markedsføring mod disse mennesker mod betaling. Denne model er kendt fra alle større platforme, der rummer et stort antal brugere og data med LinkedIn og Facebook, som nogle af de mest kendte eksempler.



Figur 1. Selskabets nuværende og mulige fremtidige produkter og ydelser indgår i et samlet økosystem, der skaber unik synergi og konkurrencedygtighed.

Forretningsmodel

Selskabets forretningsmodel er af typen B2B2C (Business to Business to Consumer). Selskabet vil sælge direkte til virksomheder (B2B) og derved automatisk opnå adgang til hvert enkelt events slutbrugere (B2C), der enten køber billet til eventen

via platformen og/eller vælger at "følge" event/eventarrangør, med henblik på fremtidig viden, networking eller deltagelse i senere arrangementer.

For hver eventarrangør Selskabet således tiltrækker, skaber Selskabet potentielt hundredvis af brugere med indhold og data, der gemmes på den digitale platform. Disse brugere indgår efterfølgende i økosystemet og er med til at tiltrække nye brugere, sprede budskabet samt i sig selv udgøre en målgruppe for andre typer events, der sælges på platformen.

Et dedikeret mål i forretningsmodellen er derfor at tiltrække så mange eventarrangører (B2B) som muligt – for dermed at opnå en "multiplikations-effekt" i antallet af brugere (B2C). Når massen af brugere er blevet stor nok, kan Selskabet begynde at kapitalisere på denne volumen, jævnfør planerne beskrevet ovenfor om Event Network og Event Marketplace.

For at styrke en penetration af markedet for eventarrangører vil Selskabet tilbyde dets løsning ud fra en såkaldt "freemium"^{*} model. Eventarrangøren får således adgang til en række basisfunktioner på platformen uden at skulle betale. Disse basisfeatures inkluderer ligeledes salg af billetter til events - også her ud fra en freemium model, hvor Selskabet ikke kræver de normale gebyrer.

Selskabet går således i markedet med et konkurrencedygtigt produkt, der i sin basisversion tilbydes uden beregning. Der er derfor ingen omkostninger for eventarrangører i at prøve Conferize EMS, hvorfor freemium modellen derfor ofte

^{*} Freemium er en forretningsmodel, hvor en funktionsbegrænset version af løsningen tilbydes gratis. Ønsker brugeren flere funktioner og anvendelsesmuligheder, betales en afgift.

Navnet freemium kommer ud af ordene free (gratis) og premium (præmie/tillæg). Kendte eksempler på forretningsmodellen er det digitale forretningsnetværk LinkedIn, online filarkiveringstjenesten Dropbox og musikstreamingstjenesten Spotify.

også anses som et stærkt salgsværktøj, da kundens beslutningsproces kan kortes ned til: Prøv vores produkt – og tilkøb først ekstra features, hvis du har behov for det.

Som beskrevet ovenfor er målet med denne forretningsmodel at etablere en stor brugermasse af eventarrangører – der medfører en endnu større masse af potentielle eventdeltagere. Jo større begge grupper bliver, jo større bliver mulighederne for på længere sigt at kapitalisere på forretningsmodellen.

Overfor eventarrangører vil der, som beskrevet ovenfor, kunne udvikles stadigt nye features, der både øger loyaliteten til platformen og medfører øgede indtægtsstrømme. Og med stadig flere brugere, bliver det muligt – mod betaling - at tilbyde eventarrangører at markedsføre deres events målrettet specifikke brugerprofiler, ligesom man kan forestille sig, at der udvikles nye oplevelser, værktøjer og indtjeningsmuligheder rettet mod eventdeltagerne (B2C).

Det er en delvist data-drevet forretningsmodel som henholdsvis Selskabets stifter og chefdesigner succesfuldt har anvendt hos Issuu. Jo mere volumen platformen tiltrækker i form af brugere, data og indhold, jo større er indtjeningspotentialet og jo sværere vil det sandsynligvis være for konkurrenter at fastholde deres markedsandele.

Modellen kendes også fra store virksomheder som Facebook, LinkedIn, AirBnB, Hotels.com m.fl. Nogle af disse digitale platforme er efterfølgende blevet så store, at selvom de har hævet deres priser betragteligt, ser deres B2B kunder ikke andre alternativer, der kan give et lige så stort afkast.

Selskabet planlægger at anvende følgende indtjeningsmodeller:

- Freemium

Selskabet gør på nuværende tidspunkt brug af en såkaldt freemium-model med to brugsniveauer: En gratis version og en – sammenlignet med konkurrenterne – lavt prissat version. Med tiden vil der blive mulighed for at udbyde mere specialiserede produkter, som man kan tage en højere brugerbetaling for. Når Conferize EMS V2 senere lanceres, introduceres ligeledes abonnementsbetaling.

Det er Ledelsens opfattelse, at Selskabet er den første EMS-udbyder af sin art til at tilbyde en nøglefærdig EMS-løsning ud fra et freemium princip.

- Kommission af billetsalg

På nuværende tidspunkt bryder Selskabet med de gængse prismodeller, idet Selskabet tilbyder gebyrfrit salg af billetter for at tiltrække kunder. Med lanceringen af Conferize EMS V2 – og når en større mængde af arrangører gør brug af løsningen – vil man gradvist introducere en konkurrencedygtig kommissionsmodel for billetsalget.

- Match-making-kampagner

Med introduktionen af Conferize EMS V2 og Event Marketplace vil Selskabet tilbyde kampagner, der hjælper eventarrangører med at tiltrække brugere til deres events. En betalingsmodel introduceres til denne ydelse.

Det er Ledelsens overbevisning og erfaring at denne type skalerbare, datadrevne og innovationsbårne forretningsmodeller på relativt kort

tid kan tiltrække sig en anselig kundekreds og brugerskare på globalt plan. Der er tale om et betydeligt marked (se 8.3 Markedsbeskrivelse), hvor der påviseligt efterspørges den innovation og den type løsning, som Selskabet stiller til rådighed.

Selv med en marginal markedsandel vil de forskellige indtjeningsmuligheder for Selskabet sandsynliggøre et fornuftigt forretningsgrundlag. Selskabet har potentialet til at blive en central aktør i industrien, hvorved et meget lukrativt forretningspotentiale kan etableres og fastholdes i mange år frem.

Teknologisk platform

Selskabets teknologiske platform er egenudviklet og ejes fuldt og alene af Selskabet. Selskabet besidder således retten til løsningen, og sikrer via aftale med leverandører løbende tilgængeligheden af – og sikkerheden for – sin ydelse, applikationer og brugerdata.

Billetsystemets betalingsmodul foregår via tredjepartsleverandør – enten Paypal eller Stripe – som Conferize EMS integrerer med.

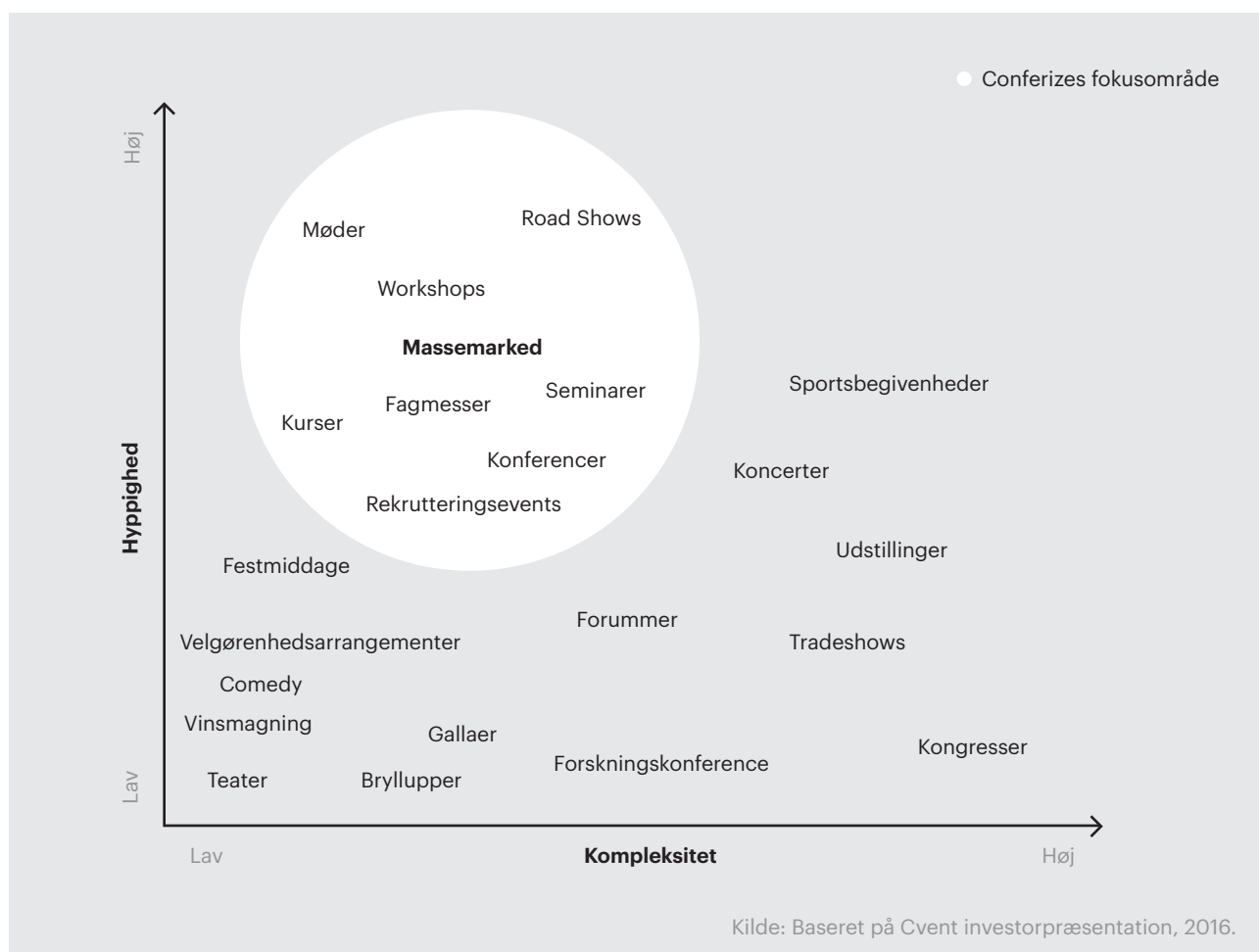
8.3. Markedsbeskrivelse

Markedet for events er globalt. Det dækker over en bred vifte af sektorer og interesser og kan karakteriseres som fragmenteret. Markedet udgøres af en lang række mindre selskaber og få større aktører, hvoraf ingen på nuværende tidspunkt besidder en dominerende position.

Det vurderes, at der globalt afholdes ca. 20 millioner events årligt (8). Blandt disse arrangeres både forretningsrelaterede (Business-to-business/B2B) events samt forbrugerrelaterede (Business-to-Consumer/B2C) events.

Selskabets fokusområde er B2B-events, såsom fagmesser, seminarer, konferencer, rekrutteringsevents og virksomhedsevents, hvor formålet primært er at opnå viden og øge netværk (se figur 2).

Gennemsnitsstørrelsen (målt på deltagere) på denne type events angives til ca. 100 deltagere (9). Selskabets målgruppe er events for 50-1000 deltagere, der er kendetegnet ved et forholdsvis lavt kompleksitetsniveau grundet deltagerstørrelsen, samt et højt frekvensniveau.



Figur 2. Eksempel på forskellige eventtyper og Selskabets fokusområde.

(8) Se Cvent Investor Presentation, 2016

(9) UKCAMS, 2016 & PWC, The Economic significance of meetings to the U.S. Economy 2012

Ligesom de vidt forskellige typer af events er eventarrangørerne også meget forskelligartede, omfattende kommercielle eventarrangører, faglige organisationer, non-profit organisationer, virksomheder, arrangører af ad hoc events samt arrangører af periodiske events.

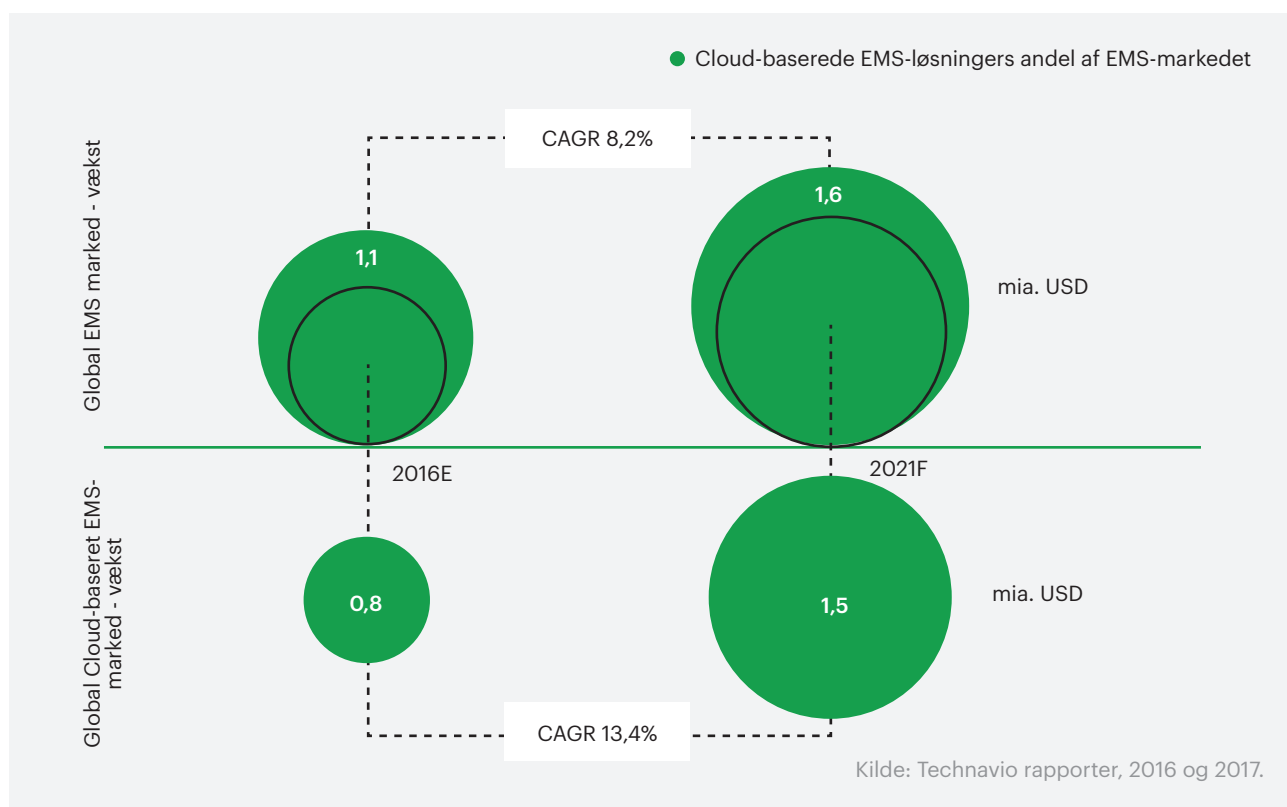
På event- og konferencemarkedet eksisterer flere udbydere af EMS-løsninger. Disse løsninger kan generelt opdeles i to typer:

- On-site (software installeret hos brugeren)
- Cloud-baserede løsninger

Selskabet udbyder – ligesom flere konkurrenter – en cloud-baseret EMS-løsning. Cloud-baserede EMS-løsninger udgør majoriteten af det samlede EMS-marked, der er estimeret til ca. USD 0,8 mia. i 2016, og som forventes at vokse markant de kommende år (10).

I 2021 estimeres markedet således at udgøre ca. USD 1,5 mia. med en gennemsnitlig årlig vækstrate på 13,4% (11).

Som det ses af figur 3, er omsætningsvæksten i det cloud-baserede EMS-marked markant højere, sammenholdt med det totale EMS-marked.



Figur 3. Cloud-baserede andel af EMS-markedet og dertilhørende omsætningsvækst (CAGR = gns. årlig vækstrate).

(10) Technavio, Global Event Management As A Service Market, 2016. Technavio er en global UK-baseret market-research-virksomhed med fokus på nye teknologiske tendenser (www.technavio.com)

(11) Technavio, Global Event Management As A Service Market, 2016

Dette skyldes ifølge TechNavios research primært følgende marked-drivers:

- Reduktion af omkostninger for eventarrangørerne i forbindelse med implementering, licens, backups, opdateringer og vedligeholdelse ved brug af en cloud-baseret EMS-løsning, da betalingsstrukturen ofte er baseret på en freemium-model.
- Øget efterspørgsel efter integration med sociale digitale netværk, hvor cloud-baserede EMS-løsninger muliggør en mere gnidningsfri op- og sammenkobling med disse.
- Øget efterspørgsel efter online-registrering og -betaling, da dette reducerer transaktionsomkostninger og giver eventarrangørerne mulighed for at forstå kundernes forbrugsmønstre.

Konkurrenter

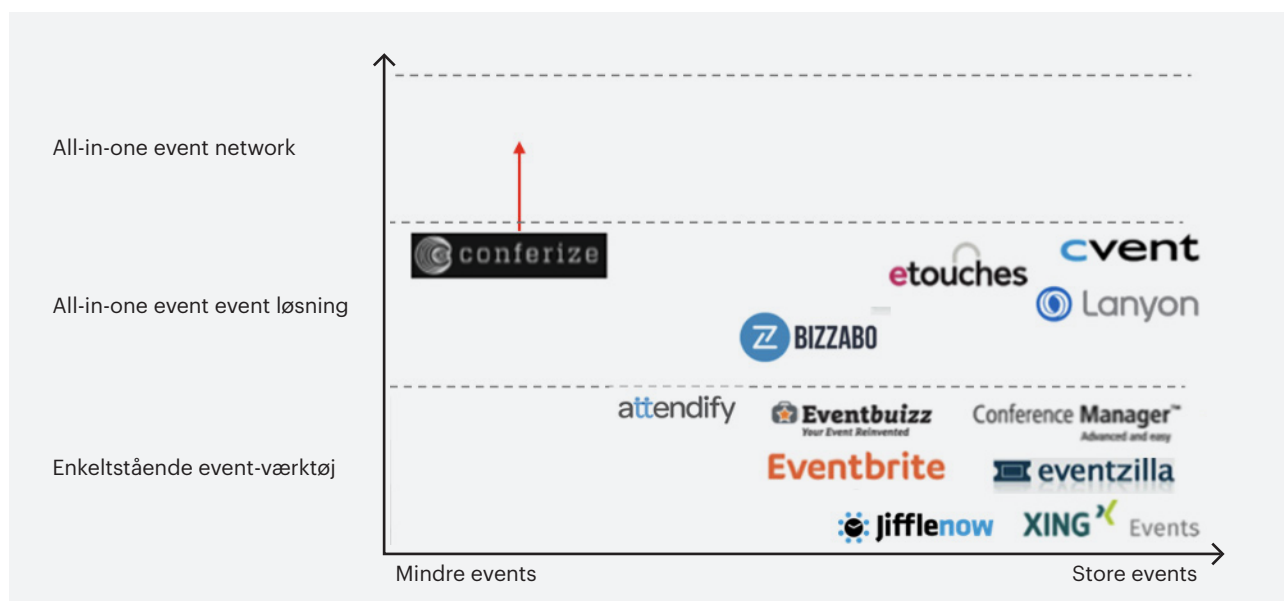
Konkurrentbilledet på det cloud-baserede EMS-marked er præget af få, store aktører i det segment, man kan betegne som "all-in-one"

eventløsninger samt en lang række mindre udbydere, der på nuværende tidspunkt ikke udbyder en fuldt integreret løsning.

Fælles for de væsentligste aktører er, at de alle er etablerede og har fokus på det amerikanske og/eller det europæiske marked, som tilsammen udgør 88% af det totale marked (12).

I positioneringsdiagrammet nedenfor (figur 4) sammenlignes relevante konkurrenter med Selskabet i forhold til to dimensioner: Størrelsen af events (målt på antal deltagere) samt hvor bredt løsningen dækker eventarrangørens samlede behov.

Selskabets primære fokus er små og mellemstore events i det globale marked, hvor Selskabet efter Ledelsens opfattelse adskiller sig markant fra de større internationale konkurrenter ved at skabe et digitalt socialt fællesskab mellem deltagerne samt ved at tilbyde arrangørerne en løsning, der er markant billigere end alternativerne.



Figur 4. Positionering af forskellige udbydere af cloud-baserede EMS-løsninger baseret på selskabernes hjemmesider og Ledelsens vurdering. Den røde pil er et udtryk for den position, som Conferize kan opnå, i relation til Selskabets produktudviklingsmuligheder (beskrevet under Produktudviklingsmuligheder, afsnit 8.2)

(12) Technavio, Global Event Management As A Service Market, 2016

Kunder

Selskabets hovedmålgruppe er eventarrangører primært i Europa og USA – både professionelle og mindre etablerede – der typisk arrangerer mindre komplekse, men hyppige professionelle events.

Sådanne eventarrangører har ofte begrænsede ressourcer, hvorfor en fuldt integreret freemium EMS-løsning efter Ledelsens opfattelse vil tiltrække denne type arrangører.

Selskabet har indtil nu understøttet 15.000 events inden for 130 kategorier. Der er stor branchemæssig spredning med en vis koncentration inden for kategorierne Advertising, Big Ideas/Think, Business, Design, Entrepreneurship & Startups, hvor deltagerne typisk er yngre og mere tech- og netværksorienterede.

Eksempler på kunder pr. marts måned 2017:



TEDx Lignan University (2017).
Marc LeBane (Hong Kong).



Scenic City Summit (2016 - 2017).
Scenic City Summit (USA).



CleanTech for Sustainable Cities (2017).
CleanTech Innovation (SE).



TopConf, Multiple events (2012 - 2016).
Chris Frei (Estonia, Germany and more).



Productized Conference (2016).
Productized (PT)



The Fresh Conference (2017). Meeting
Design Institute (International network).



Music City Code (2015 - 2017).
Gaines Kergosien (USA).



Social Media Week Independent, Cph
(2017). Mads Erhardt, Copenhagen
Concept (DK).

“If you are trying to make an event community for a specific event there is no platform like Conferize”

- Marc LeBane TEDx Lingnan University, Hong Kong
Telefoninterview feb. 2017

Selskabets konkurrenceevne

Grundlaget for Ledelsens vurdering af konkurrenter, konkurrencesituationen og Selskabets konkurrenceevne er baseret på Ledelsens opsamlende viden og analyse af de væsentligste aktører på markedet. Dette inkluderer blandt andet en gennemgang af konkurrenternes hjemmesider og offentligt tilgængelig information.

Selskabet står efter Ledelsens vurdering stærkt i konkurrencen med nuværende og potentielle konkurrenter.

Selskabets konkurrencemæssige fordel er den unikke kombination af følgende elementer:

- Fuldt integreret EMS-løsning
- Socialt digitalt community integreret i EMS-løsningen
- Freemium-prismodel
- Delvis data-dreven forretningsmodel med flere mulige indtjeningskilder

Vækst- og internationaliseringsstrategi

Ledelsen forventer, at Selskabets vækst skal opnås gennem en øget markedsandel, primært i Europa og USA, hvor Selskabets EMS-løsning allerede er i drift.

For at realisere vækststrategien forventes en del af det opnåede provenu fra Udbuddet anvendt til en fokuseret marketingindsats ud fra følgende overordnede strategi:

Trin 1: Udgangspunkt i det nuværende produkt og fokus på de fem kundesegmenter (eventkategorier) nævnt under afsnittet Kunder (Advertising, Big Ideas/Think, Business, Design, Entrepreneurship & Startups).

Trin 2: Udgangspunkt i Conferize EMS Version 2 og fortsat fokus på de fem eventkategorier fra trin 1. Omdrejningspunktet vil være skalering af marketingindsatsen med henblik på at opnå en position som den foretrukne EMS-løsning for mindre og mellemstore eventarrangører indenfor de nævnte kategorier på globalt plan.

Trin 3: Fortsat markedsføring overfor de fem kategorier med mer- og opsalg af nye features, der løbende udvikles. Samtidig udvides marketingindsatsen til at omfavne nye eventkategorier.

Trin 4: I takt med at Selskabet forfølger planerne om udvikling af et Event Network og Event Marketplace (se afsnit 8.2 Forretningsgrundlag) vil marketingstrategien naturligvis justeres ind efter det forretningspotentiale, der ligger i disse strategier.

Den grundlæggende model for marketingindsatsen kan kort beskrives med tre ord: Test, optimér, skalér. Selskabet har allerede i dag, med en stærkt begrænset marketingindsats, opnået en række milepæle (se afsnit 8.1 Baggrund). Ved at udvide organisationen med spidskompetencer indenfor B2B markedsføring og allokere en del af provenuet fra Udbuddet til øgede marketingindsatser, er det målet 1) at iværksætte flere små, målrettede tiltag, uden nævneværdige økonomiske investeringer, 2) nøje analysere effekten af disse gennem en detaljeret "tracking" af data om potentielle kunders adfærd og køb med henblik på at optimere marketingindsatsen, før Selskabet 3) skalerer marketingindsatsen på de områder, hvor effekten (Return on Investment) er størst.

Eftersom Selskabet udbyder en SaaS (software-as-a-service) løsning, der ikke kræver installering eller "fysisk kontakt" med kunden, og samtidig kan testes af kunden inden beslutning om eventuel opgradering til et "premium" produkt (med flere betalte features), kan salgs- og marketingindsatsen erfaringsmæssigt hovedsageligt baseres på en online salgsstrategi. Det betyder:

- Selskabets nuværende erfaringer tilsiger, at det ikke er nødvendigt med en fordyrende, personlig salgsindsats i form af salgskonferencer, der skal være i stand til at betjene mange forskellige markeder/sprog i form af møder og telefon-canvas.

- Det er således i overvejende grad muligt fra centralt hold at planlægge og eksekvere marketingindsatserne, og disse kan i vid udstrækning skaleres på globalt plan uden en forholdsmæssig udvidelse af marketingorganisationen.
- Det er muligt at måle samtlige indsatser endog meget detaljeret fordelt på kundesegmenter, geografiske lokationer mv. og samtidig koble Selskabets indtjening på den enkelte kunde op på disse data, således at optimering af afkastet på salgs- og marketinginvesteringer kontinuerligt forsøges optimeret.

Eftersom de enkelte kundesegmenter (event-kategorier) oftest fungerer som de fleste andre brancher, hvor man "overvåger" hinanden, vil der dels være en grad af "ringe i vandet effekt", dels en mulighed for at eventarrangørerne er organiseret mere eller mindre formelt i brancheorganisationer, interesse- og erfa-grupper, internationale netværk mv. Dette taler for Selskabets strategi med at fokusere på få, udvalgte kundesegmenter – herunder at gå målrettet efter "prestigekunder" i hvert segment, som andre i kategorien skeler til. Den taktiske tilgang til marketingarbejdet opererer derfor i overvejende grad med at opnå et solidt fodfæste i de udvalgte kundesegmenter og derfra "arbejde sig ud af" og opbygge og fastholde stadig større markedsandele i segmentet, inden nye segmenter forsøges penetreret.

Eftersom Selskabets digitale platform har til hensigt at bygge bro mellem eventarrangører, speakers/opinionsdannere og eventdeltagere via det sociale aspekt i platformen, udgør platformen på sigt også sit eget "økosystem", hvor arrangører, speakers og deltagere med fælles interesser om specifikke emner, jævnligt "tjekker ind". Dermed kan Selskabets digitale platform potentielt komme til at udgøre en kommunikationskanal i sig selv, hvorfra Selskabet effektivt kan opnå ovennævnte "ringe i vandet effekt" for sine salgs- og marketingbudskaber.

Selskabets marketingindsats vil, jævnfør beskrivelsen af Forretningsmodel (i afsnit 8.2), være rettet mod eventarrangører (B2B). For hver eventarrangør, der opretter en event via Conferize EMS, vil Selskabet imidlertid helt automatisk opnå en "multiplikatoreffekt", eftersom ét nyt event potentielt kan tiltrække hundredvis af nye brugere til Selskabets digitale platform. Disse brugere vil blive eksponeret for platformen og er dermed med til yderligere at forstærke "ringe i vandet effekten".

8.4. Organisation og ledelse

Selskabet befinder sig i en udviklingsfase og arbejder med en fleksibel og mindre organisationsstruktur, der balancerer Selskabets hovedopgaver, samtidig med at man på forsvarlig vis varetager Selskabets administrative ansvar og forpligtelser over for aktionærer og offentlige myndigheder.

Selskabet forventer inden for de næste 12 måneder at anvende en væsentlig del af det opnåede provenu fra Udbuddet til at udbygge organisationen med rekruttering af 15-20 nye medarbejdere, særligt inden for funktionerne: Softwareudvikling, markedsføring og design.

Selskabet har pr. maj måned 2017 12 ansatte og er organiseret således:

Design er en central funktion i Selskabet og skal forstås i bred forstand som produktets udseende, funktionalitet og opbygning. Designfunktionen har en særlig opgave i at realisere Selskabets mål om at skabe et unikt socialt design, hvor events automatisk bliver til online-fællesskaber.

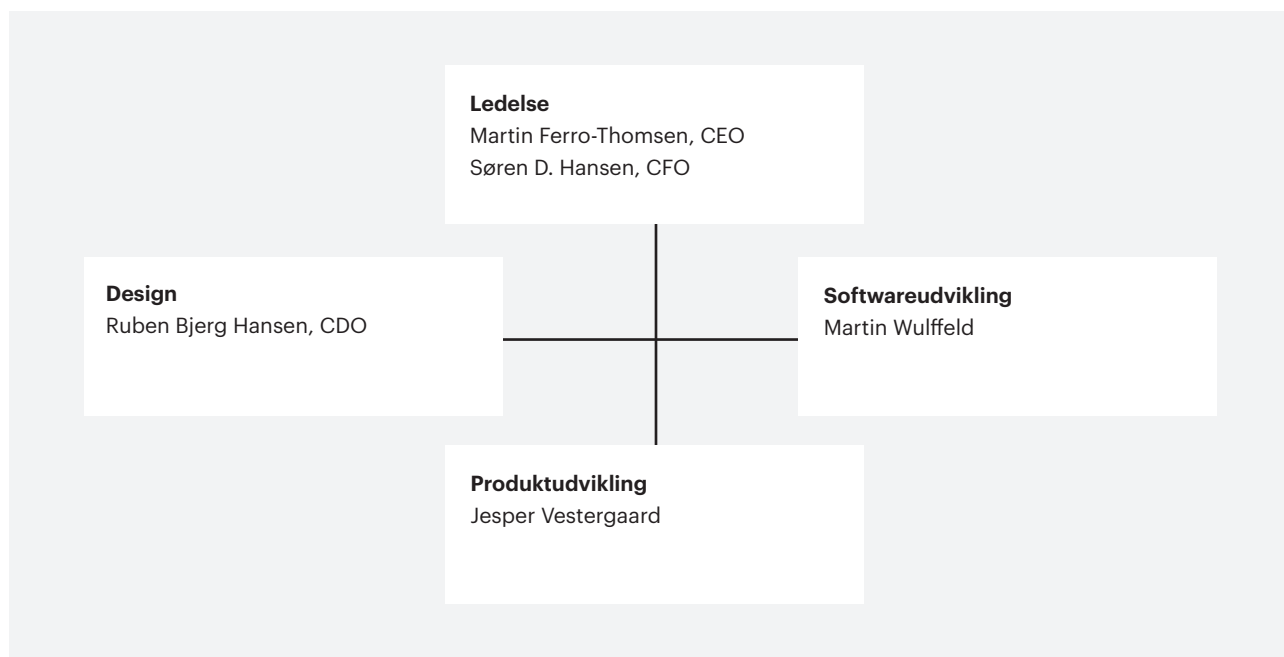
Derudover er det visuelle design af Selskabets EMS-løsning en vigtig grundsten i opbygningen af Selskabets brand.

Produktudvikling tager nye ideer og designs videre til softwareudvikling og sørger for projektstyring. Produktudviklerfunktionen lytter desuden til eksisterende kunders feedback, og videreudvikler produktet i samspil med toneangivende brugere og arrangører. Alle udviklingsbehov afvejes ud fra et cost/benefit-perspektiv, hvor effekten af en ny funktion eller videreudvikling konstant vurderes i forhold til Selskabets succesparametre.

Softwareudvikling har til opgave at sikre udviklingen af nye funktioner og videreudviklingen af de eksisterende, samt varetage driften af Selskabets EMS-løsning.

Ledelse og medarbejdere

Ledelse og nøglepersoner i Selskabet består af erfarne medarbejdere, hvor flere kommer med en baggrund som iværksættere af teknologivirksomheder.



Figur 6. Conferizes organisationsdiagram.



Martin Ferro-Thomsen; Stifter, CEO & Bestyrelsesmedlem (siden 2012)

Serieiværksætter, medstifter af Issuu og en erfaren leder og kommunikatør (cand.mag.) med mere end ti års erfaring med opstartsvirksomheder. [LinkedIn profil](#)



Søren Dalsgaard Hansen; CFO

Erfaren og resultatorienteret leder og økonom (cand. polit) med erfaring fra større organisationer såvel som startups. [LinkedIn profil](#)



Ruben Bjerg Hansen; CDO, Partner

Iværksætter, medstifter af Issuu og erfaren produktdesigner med en M.A. i Visual communication. [LinkedIn profil](#)



Martin Wulffeld; Lead Software Architect, Medstifter

Serieiværksætter, datamatiker og softwareskalerings ekspert med over ti års erfaring. [LinkedIn profil](#)



Jesper Vestergaard; Produktmanager, Medstifter

Serieiværksætter med en BA i filosofi og kompetent User Experience- og produktmanager med over ti års operationel erfaring. [LinkedIn profil](#)

8.5. Selskabets aktuelle økonomiske stilling og resultat

Resultat og betydningsfulde hændelser som har påvirket aktiviteterne

Selskabets aktuelle økonomiske stilling er baseret på, at Selskabet investerer i fortløbende systemudvikling og opnåelse af markedsandele for at skabe en forretningsmodel for potentielle væsentlige indtægtskilder i fremtiden. Selskabet er således i en udviklingsfase og genererer aktuelt ingen, eller kun meget lille, omsætning og ingen indtjening.

For regnskabsåret 2016 realiserede Selskabet et negativt resultat før skat på DKK 2.941.138.

Egenkapitalen udgjorde ved udgangen af regnskabsåret 2016 DKK 2.577.063 (for 2015: DKK minus 5.267.616).

Der er i indeværende regnskabsår, 2017, tilført Selskabet samlet DKK 12,2 mio. ved en kombination af konvertible lån på DKK 1,2 mio. og en kapitalud-

videlse på DKK 11 mio. ledet af Lars Kolind (Kolind A/S) med deltagelse af bl.a. Allan Søgaard Larsen (Toft-Larsen Holding A/S) gennem en kontant kapitalforhøjelse på nominelt DKK 176.000 (1.760.000 stk. Aktier a nominelt DKK 0,10).

I marts 2017 indtrådte Allan Søgaard Larsen som formand for Bestyrelsen, og Sten T. Davidsen, CEO i Kolind A/S, indtrådte som bestyrelsesmedlem.

Kapitaltilførslen har betydet, at Selskabet er i færd med at styrke sin organisation inden for kritiske områder for Selskabets videreudvikling og vækst, såsom produktdesign og -udvikling samt markedsføring.

Samtidig tilførtes via Bestyrelsen en betydelig forretningsmæssig og operationel erfaring, der efter Ledelsens vurdering bidrager særlig positivt i forbindelse med udvikling af organisationen og realiseringen af Selskabets vækst- og internationaliseringsstrategi.

Udvikling i aktiekapital siden Selskabets stiftelse.

Dato	Begivenhed	Nominel ændring i aktiekapital (DKK)	Nominel aktiekapital efter ændring (DKK)
03. april 2012	Stiftelse (kontant indbetaling)	80.000	80.000
22. maj 2012	Kontant forhøjelse	5.517	85.517
25. juni 2012	Kontant forhøjelse	1.839	87.356
23. august 2013	Gældskonvertering	8.201	95.557
23. august 2013	Kontant forhøjelse	22.103	117.660
16. juni 2015	Kontant forhøjelse	2.402	120.062
01. juli 2016	Kontant forhøjelse	200	120.262
31. oktober 2016	Gældskonvertering	32.046	152.308
16. februar 2017	Fondsaktier i forbindelse med omdannelse til A/S	456.924	609.232
09. marts 2017	Kontant forhøjelse	176.000	785.232
31. marts 2017	Konvertering af konvertible lån	133.056,40	918.288,40

8.6. Afhængighed af patenter, licenser og aftaler af grundlæggende betydning

Selskabet har ikke udtaget patent og planlægger ikke at gøre det. Selskabet er ikke afhængig af patenter eller licenser og anvender en række standard-webydelser for at kunne tilbyde sine produkter og ydelser, såsom hosting, udviklingsværktøjer, dataanalyse-ydelser, domæneregistrering og performancemonitorering.

8.7. Igangværende og kommende væsentlige investeringer

Selskabets Ledelse ser følgende igangværende og kommende væsentlige investeringer:

En betydelig del af det opnåede provenu ved en fuldtegning af Udbuddet – i niveauet DKK 28 mio. – skal bruges til videreudvikling af Conferize EMS V2:

- Udarbejdelse af nyt design og anvendelse af et nyt udviklingsværktøj, der sikrer en forbedret og mere intuitiv brugeroplevelse. Herunder hører væsentlige videreudviklinger af eksisterende produkter.
- Udvikling af en mobilapp for iOS- og Android-brugere, der skal styrke strategien om en fuldt integreret EMS-løsning og gøre det lettere for brugeren at deltage i events.
- Sikring af en tættere integration mellem de forskellige underprodukter i Conferizes EMS-løsning.
- Tilpasning og test af produktet i forbindelse med lancering af Conferize EMS V2.
- Etablering af muligheden for at tilkøbe de enkelte underprodukter som "stand-alone" og dermed mulighed for at anvende Conferize EMS som supplement til andre delløsninger.

En mindre del af provenuet ved en fuldtegning af Udbuddet – i niveauet DKK 2-3 mio. – bruges til markedsføring af det eksisterende produkt, med en gradvis opskalering af denne aktivitet ved lancering af EMS V2.

8.8. Retstvist

Selskabet har ingen igangværende retstvister og Ledelsen er ikke aktuelt bekendt med potentielle eller truende tvister, der kan påvirke Selskabet stilling i væsentlig negativ retning.

9. Regnskabsoplysninger

9.1. Årsregnskabet for 2016 og delårsregnskabet for 1. kvartal 2017

Selskabets reviderede årsregnskab kan tilgås på Selskabets hjemmeside: <https://invest.conferize.com/dokumenter/aarsrapport-2016>.

Selskabet har i regnskabsårene 2016 og 2015 præsteret meget beskedne omsætninger på henholdsvis DKK 21.788 og DKK 340.242. Omsætningen hidrører fra salg af PRO og Premium abonnementer til Selskabets EMS-løsning. Baggrunden for den højere omsætning i 2015 er, at der blev gennemført en kort og målrettet salgsindsats.

Personaleomkostningerne for regnskabsåret 2016 udgjorde DKK 2.411.876, hvilket er en nedgang i forhold til DKK 3.804.857 for 2015. Nedgangen skyldes en reduktion af antallet af fastansatte medarbejdere, hvilket stort set er kompenseret ved indgåede aftaler med eksterne konsulenter. Det betyder, at Selskabets administrationsomkostninger for 2016 udgjorde DKK 2.524.696 mod DKK 1.731.445 i 2015. Udover konsulentudgifter er de væsentligste administrationsomkostninger ekstern bogholderiassistance og lokaleomkostninger.

Både Selskabets personaleomkostninger og lokale- og administrationsomkostninger er for størstedelens vedkommende indregnet i balancens udviklingsprojekter. Personaleomkostningerne med DKK 2.271.275 i regnskabsåret 2016 og DKK 2.985.557 i 2015. Lokale- og administrationsomkostningerne med DKK 1.793.837 i regnskabsåret 2016 og DKK 1.591.487 i 2015. Det betyder, at omkostningerne i resultatopgørelserne for regnskabsårene 2016 og 2015 er reduceret med tilsvarende beløb.

Selskabets finansielle omkostninger var i regnskabsåret 2016 DKK 1.632.481 mod DKK 303.543 i 2015. Stigningen skyldes en øget andel af fremmedfinansiering, i al væsentlighed renteomkostninger og andre omkostninger i forbindelse med optagelse af konvertibel lånefinansiering i 2. halvår 2016.

Samlet udgjorde Selskabets resultat før skat således et underskud på DKK 2.941.138 for regnskabsåret 2016 mod et underskud på DKK 1.702.850 i 2015.

Delårsregnskabet for 1. kvartal 2017

Selskabet har for både 1. kvartal i 2017 og 2016 præsteret meget beskedne omsætninger på henholdsvis DKK 2.601 og DKK 9.016. Omsætningen hidrører fra salg af PRO og Premium abonnementer til Selskabets EMS-løsning. Baggrunden for den højere omsætning i 1. kvartal 2016 er en tidligere gennemført salgsindsats.

Personaleomkostningerne for 1. kvartal 2017 udgjorde DKK 986.897, hvilket er en stigning i forhold til DKK 577.232 for samme periode i 2016. Stigningen er udtryk for et øget aktivitetsniveau omkring udviklingen af selskabets produkter og flere fastansatte medarbejdere.

Selskabets administrationsomkostninger for 1. kvartal 2017 udgjorde DKK 1.637.836 mod DKK 400.174 for samme periode i 2016. Den betydelige stigning i omkostningerne udgøres i al væsentlighed af omkostninger til eksterne rådgivere og konsulenter til regnskabsassistance, omdannelse til A/S og forberedelsen af selskabets børsintroduktion på First North. Der er for langt hovedparten tale om engangsomkostninger ved denne ekstraordinære aktivitet.

Selskabets personaleomkostninger er for størstedelens vedkommende indregnet i balancens udviklingsprojekter. Det er sket med DKK 804.170 i 1. kvartal 2017 og med DKK 508.469 i 1. kvartal 2016. Det betyder, at omkostningerne i resultatopgørelserne for samme perioder er reduceret med tilsvarende beløb.

Lokale- og administrationsomkostningerne er delvist indregnet i balancens udviklingsprojekter med DKK 299.370 for 1. kvartal 2017 og med DKK 392.559 for samme periode i 2016. Det betyder, at omkostningerne i resultatopgørelserne for samme perioder er reduceret med tilsvarende beløb. Den

forholdsmæssigt betydelige mindre indregning for 1. kvartal 2017 skyldes omkostningernes art.

Selskabets finansielle omkostninger var i 1. kvartal 2017 DKK 173.056 mod DKK 18.683 i 1. kvartal 2016. Stigningen skyldes en øget andel af fremmedfinansiering, i al væsentlighed renteomkostninger på den konvertible lånefinansiering, der pr. 31. marts 2017 er konverteret til egenkapital.

Samlet udgjorde Selskabets resultat før skat således et underskud på DKK 1.827.551 for 1. kvartal 2017 mod et underskud på DKK 198.241 for samme periode i 2016.

Selskabets udviklingsprojekter under udførelse udgjorde den 31. marts 2017 DKK 9.745.696 mod DKK 5.478.072 på samme dato i 2016. Stigningen er et udtryk for de ressourcer der er anvendt på videreudviklingen af selskabets produkter og services.

Selskabets likvide beholdninger som udgøres af indestående på selskabets bankkonto udgjorde den 31. marts 2017 DKK 9.829.787 mod DKK 146.731 året før. Stigningen er i al væsentlighed resultatet af optagelse af konvertibel lån, som efterfølgende er konverteret til egenkapital tillagt nytægning af kapital og fratrasket resultatet af den negative drift i samme periode.

Egenkapitalen i selskabet udgjorde den 31. marts 2017 DKK 17.756.104 mod DKK -5.395.632 den 31. marts 2016. Stigningen er i al væsentlighed resultatet af konvertering af gæld til egenkapital tillagt nytægning af kapital og fratrasket resultatet af den negative drift i samme periode.

Selskabet modtager offentlige tilskud fra Markedsmodningsfonden til udviklingsaktiviteter. Den del som er ydet til aktiverede udviklingsprojekter er pr. 31. marts 2017 opgjort under periodeafgrænsningsposter til DKK 2.991.764 mod DKK 1.751.074 pr. den 31. marts 2016. Stigningen er udtryk for de tilskud selskabet i perioden har modtaget til aktiverede udviklingsprojekter. Tilskuddet indtægts-

føres i takt med at afskrivninger på de aktiverede udviklingsprojekter påbegyndes.

Tilskudsperioden for så vidt angår Markedsmodningsfonden løber til oktober 2017, og Selskabet kan ansøge om yderligere tilskud i niveauet DKK 1.000.000. Selskabet er dog ikke afhængig af opnåelse af yderligere tilskud.

Udvalgte oplysninger fra resultatopgørelsen

DKK 000	1. kvartal reviewed		Regnskabsår revideret	
	Q1 2017	Q1 2016	2016	2015
Nettoomsætning	2,6	9,0	21,8	340,2
Andre driftsindtægter	0	9,9	39,7	54,1
Vareforbrug	-77,1	-69,7	-289,6	-352,8
Bruttofortjeneste	-74,5	-50,7	-228,1	41,5
Personaleomkostninger	-986,9	-577,2	-2.411,9	-3.804,9
- Heraf indregnet i udviklingsprojekter	804,2	508,5	2.271,3	2.985,6
Salgsomkostninger	-6,5	-3,4	-19,0	-183,4
Lokaleomkostninger	-52,3	-44,1	-170,1	-278,2
Administrationsomkostninger	-1.637,8	-400,2	-2.524,7	-1.731,4
- Heraf indregnet i udviklingsprojekter	299,4	392,6	1.793,8	1.591,5
Resultat før afskrivninger	-1.654,5	-174,6	-1.288,7	-1.379,3
Afskrivninger- og nedskrivninger	-	-5,0	-20,0	-20,0
Resultat før finansielle poster	-1.654,5	-179,6	-1.308,7	-1.399,3
Finansielle poster	-173,1	-18,7	-1.632,5	-303,5
Resultat før skat	-1.827,6	-198,2	-2.941,1	-1.702,9
Skat af årets resultat	366,7	70,2	553,4	1.069,9
Årets resultat	-1.460,8	-128,0	-2.387,7	-633,0
Antal ansatte inklusiv konsulenter	7	8	7	8

Udvalgte balanceposter

DKK 000	Q1 2017	Q1 2016	2016	2015
AKTIVER				
Erhvervede rettigheder	-	15,0	-	20,0
Udviklingsprojekter under udførelse	9.745,7	5.478,1	8.642,2	4.577,0
Immaterielle anlægsaktiver	9.745,7	5.493,1	8.642,2	4.597,0
Deposita	24,0	22,0	50,4	22,0
Finansielle anlægsaktiver	24,0	22,0	50,4	22,0
ANLÆGSAKTIVER	9.769,7	5.515,1	8.692,6	4.619,0
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	-	-	-	3,8
Andre tilgodehavender	1.032,6	318,0	418,7	421,4
Tilgodehavende selskabsskat	1.137,1	1.273,8	894,3	1.075,6
Tilgodehavender	2.169,7	1.591,9	1.313,0	1.500,8
Likvide beholdninger	9.829,8	146,7	1.172,4	758,1
OMSÆTNINGSAKTIVER	11.999,5	1.738,6	2.485,4	2.258,9
AKTIVER I ALT	21.769,2	7.253,7	11.178,0	6.877,9

Udvalgte balanceposter

DKK 000	Q1 2017	Q1 2016	2016	2015
PASSIVER				
Virksomhedskapital	918,3	120,1	152,3	120,1
Reserve for udviklingsomkostninger	3.574,6	702,8	3.170,8	-
Overført overskud eller underskud	13.263,2	-6.218,5	-746,0	-5.387,7
EGENKAPITAL	17.756,1	-5.395,6	2.577,1	-5.267,6
Udskudt skat	203,0	128,0	327,0	-
Hensatte forpligtelser	203,0	128,0	327,0	-
Konvertible og udbyttegivende gældsbreve	-	4.659,8	4.271,9	4.659,8
Konvertible lån	-	5.477,3	-	5.477,3
Langfristede forpligtelser	-	10.137,1	4.271,9	10.137,1
Leverandører af varer og tjenesteydelser	195,6	61,7	203,5	90,5
Gæld til tilknyttede virksomheder	36,3	36,3	36,3	36,3
Anden gæld	586,4	535,1	1.114,7	538,9
Periodeafgrænsningsposter	2.991,8	1.751,1	2.647,5	1.342,7
Kortfristede forpligtelser	3.810,1	2.384,2	4.002,0	2.008,4
GÆLDSFORPLIGTELSE	3.810,1	12.521,3	8.274,0	12.145,5
PASSIVER I ALT	21.769,2	7.253,7	11.178,0	6.877,9

9.2. Selskabets aktiver og passiver

Selskabet har samlede aktiver for DKK 11,2 mio. pr. 31. december 2016 finansieret ved:

Egenkapital: DKK 2,6 mio.

Gæld: DKK 8,6 mio.

Selskabets aktiver og passiver består af følgende grupper pr. 31. december 2016:

Aktiver

Anlægsaktiver:

Immaterielle anlægsaktiver består af udviklingsprojekter under udførelse for DKK 8.642.156.

Udviklingsprojekter under udførelse består hovedsagelig af aktiverede interne timer på udviklere og aktiverede omkostninger til eksterne konsulenter. Efter færdiggørelse af udviklingsprojekterne vil afskrivning påbegyndes.

Udviklingsomkostninger under udførelse fordeler sig således:

Event Management Software: DKK 7.777.940

Event Network: DKK 864.216

Finansielle anlægsaktiver vedrører tilgodehavende depositum på DKK 50.400 vedrørende lejemål.

Omsætningsaktiver:

Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser består af udfaktureret omsætning pr. statusdagen vedrørende abonnement på Conferize EMS (PRO eller Premium abonnementer). Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser er meget begrænsede, da Selskabet er i udviklingsfasen.

Andre tilgodehavender vedrører tilgodehavende tilskud fra Markedsmodningsfonden på DKK 354.394 samt tilgodehavende moms på DKK 64.329.

Tilgodehavende selskabsskat på DKK 894.325 omfatter tilbagesøgning af skatteværdien af underskud vedrørende udviklingsomkostninger i henhold til skattekreditordningen.

Likvide beholdninger på DKK 1.172.370 omfatter indestående på Selskabets bankkonto.

Passiver

Egenkapital:

Egenkapitalen består af virksomhedskapital på DKK 152.308, reserver for udviklingsomkostninger på DKK 3.170.787 og overført underskud på DKK (746.032).

Reserve for udviklingsomkostninger er en bunden reserve på nettoværdien af udviklingsomkostningerne for 2016 (udviklingsomkostninger fratrasket udskudt skat), der ikke kan benyttes til udlodning eller til dækning af underskud.

Gæld:

Langfristede gældsforpligtelser omfatter konvertible og rentebærende gældsbreve på DKK 4.271.943. De konvertible og rentebærende gældsbreve er pr. 31. marts 2017 blevet fuldt ud indfriet gennem konvertering til Aktier i Selskabet.

Kortfristede gældsforpligtelser består af udeståender til leverandører af varer og tjenesteydelser på DKK 203.476, gæld til tilknyttede virksomheder på DKK 36.319, anden gæld på DKK 1.114.676 og periodeafgrænsningsposter på DKK 2.647.538.

Anden gæld omfatter skyldige lønrelaterede poster på DKK 801.627, feriepengeforpligtelse på DKK 250.443 og skyldige omkostninger på DKK 62.606.

Periodeafgrænsningsposter vedrører periodiseret tilskud fra Markedsmodningsfonden på DKK 2.647.538. Tilskuddet indtægtsføres i takt med afskrivninger på udviklingsaktivet.

9.3. Udvikling siden seneste regnskabsår samt forventet udvikling

Som beskrevet under Forretningsmodel (afsnit 8.2) er det et dedikeret mål at tiltrække så mange eventarrangører (B2B) som muligt – og derigennem opnå en "multiplikationseffekt" i antallet af brugere (B2C), der er tilknyttet hver event. Dette gøres via en "freemium" model, hvor adgang til Conferize EMS er prissat til nul eller meget lave omkostninger for kunden. Når massen af brugere er blevet stor nok, er det Ledelsens forventning, at Selskabet for alvor kan begynde at kapitalisere på denne volumen.

Der er således fra Selskabets side fravalgt et ensidigt fokus på kortsigtet indtjening til fordel for at opbygge en massiv volumen af eventarrangører (B2B) og brugere (B2C), der skal udgøre grundlaget for en kontinuerligt stigende indtjening på længere sigt.

Det betyder, at Selskabet i de følgende 3-5 år ikke forventer at skabe et positivt driftsresultat, ligesom Selskabet i perioden frem til 2019-2020 vil operere med en meget beskedne omsætning.

Selskabet vurderer, at færdiggørelsesgraden af den nye version (EMS V2) af Conferize EMS er ca. 60%, og man forventer at skulle bruge yderligere 2-3 år på en færdigudvikling af udvidelserne, Event Network og Event Market Place, til den nuværende EMS-løsning. Af samme årsag, og fordi de nuværende abonnementsformer er prissat meget lavt, budgetterer Selskabet i perioden frem til 2019-2020 med en meget beskedne omsætning.

Antallet af medarbejdere forventes af stige fra det nuværende niveau til 15 til 20 medarbejdere ved udgangen af 2017 og op til 30 medarbejdere ved udgangen af 2018.

Det øgede antal medarbejdere vil kræve, at Selskabet flytter til nyt lejet domicil. Flytningen forventes gennemført i 2017. Det nye domicil vil blive et lejemål i Storkøbenhavn. Omkostningerne

forbundet hermed er indarbejdet i Selskabets budgetter.

Der er i indeværende regnskabsår 2017 tilført Selskabet samlet DKK 12,2 mio. i kapital ved en kombination af konvertible lån på DKK 1,2 mio. og en kapitaludvidelse ledet af Lars Kolind (Kolind A/S) med deltagelse af bl.a. Allan Søgaard Larsen (Toft-Larsen Holding) på DKK 11 mio.

Samtlige Selskabets konvertible lån inklusive påløbne renter, i alt DKK 5,6 mio., blev konverteret til aktier i selskabet og dermed egenkapital pr. 31. marts 2017.

Selskabet fortsætter kapitaludvidelsesprocessen gennem Udbuddet. Formålet er at styrke Selskabets kapitalgrundlag, og at rejse tilstrækkeligt kapital til af sikre færdigudviklingen af Selskabets produkter i de planlagte versioner. Kapitaludvidelsen skal endvidere sikre, at Selskabet bliver i stand til at gennemføre den planlagte markedsføring og håndtere et forventet stærkt stigende antal brugere. Alt sammen i en periode hvor der forventes en meget beskedne omsætning og indtjening.

Selskabet planlægger at skulle gennemføre yderligere minimum én kapitaludvidelse på 2-3 års sigt.

9.4. Oplysning om revisor

Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab
CVR nr. 33 96 35 56
Weidekampsgade 6
0900 København C

Selskabet er repræsenteret ved Statsautoriseret
revisor Søren Strandby

9.5. Revisors påtegning på årsrapport for 2016 og delårsregnskab for 1. kvartal 2017

Årsrapporten for 2016

Revisor har afgivet en revisionspåtegning på
årsrapporten for 2016 uden forbehold, frem-
hævelser eller oplysninger om andre forhold.

Delårsregnskab for 1. kvartal 2017

Revisor har afgivet en reviewpåtegning på
delårsregnskabet for 1. kvartal uden forbehold,
fremhævelser eller oplysninger om andre forhold.

10. Selskabets direktion og bestyrelse

10.1. Direktion og bestyrelse

Selskabets direktion og bestyrelsesmedlemmer kommer med en alsidig baggrund, betydelig erfaring og en bred vifte af færdigheder fra nystartede teknologivirksomheder og store internationale virksomheder.



Allan Søgaard Lambrechtsen Larsen

Født 1956. Investor og professionelt bestyrelsesmedlem. Bestyrelsesformand for Conferize A/S. Indtrådt i 2017.

Indtil udgangen af 2016 var Allan Søgaard Larsen koncernchef i Falck og besad en lang række bestyrelsesposter i Falck-koncernen (1990-2016).

Tillidshverv: Bestyrelsesmedlem i Ambu A/S (siden 2011), Løkkefonden (siden 2012), bestyrelsesformand for Liberatio A/S (siden 2010), formand for regeringens Ledelseskommission 2017 (siden 2017) og direktør og bestyrelsesmedlem i Toft-Larsen Holding A/S (siden 2005).

Særlige kompetencer: Generel ledelse, corporate venturing og særlig erfaring inden for udvikling og drift af international virksomhed og koncerner.

Antal aktier: 201.778 stk. (nominelt DKK 20.177,80).
Antal warrants: 11.574

Forretningsadresse: c/o Nikolaj Plads 27, 1067 København K.

[LinkedIn Profil](#)



Sten Tore Sanberg Davidsen

Født 1957. CEO i Kolind A/S (siden 2015). Bestyrelsesmedlem i Conferize A/S. Indtrådt i 2017.

Sten T. Davidsen besad i perioden 1997-2013 en række ledende stillinger inden for økonomi og ledelse i KMD A/S, herunder som CFO. Forud for dette var Sten T. Davidsen COO i Oticon A/S.

Tillidshverv: Formand for Impero A/S (siden 2015) og Bookanaut ApS (siden 2016), næstformand for 2BM A/S (siden 2015), bestyrelsesmedlem i Spiir A/S (siden 2015) og Listen to News ApS (siden 2016).

Særlige kompetencer: Økonomi & regnskab, ledelse af driftsvirksomheder og turn-around.

Antal aktier: 0 stk. Ansat i Kolind A/S, der ejer 2.035.604 stk. aktier (nominelt DKK 203.560,40)

Forretningsadresse: c/o Nikolaj Plads 27, 1067 København K.

[LinkedIn Profil](#)



Steen Tromholt Penlau

Født 1962. Business angel & katalysator/rådgiver for vækstvirksomheder. Bestyrelsesmedlem i Conferize A/S. Indtrådt i 2012.

Steen Tromholt har omfattende erfaring med etablering og udvikling af virksomheder, både som iværksætter, hvor han bl.a. har stået bag Danmarks største digitale bureau og som rådgiver indenfor koncept- og forretningsudvikling, optimering af processer, marketing/salg samt eksekvering af strategier.

Tillidshverv: Formand for Quooker Skandinavien A/S (siden 2015) og bestyrelsesmedlem i Eventually ApS (siden 2014).

Særlige kompetencer: Koncept- og forretningsudvikling, marketing, salg/kundeloyalitet, kommunikation og digitale strategier.

Antal aktier: 356.110 stk. (nominelt DKK 35.611,00)

Forretningsadresse: c/o Nikolaj Plads 27, 1067 København K.

[LinkedIn Profil](#)



Morten Mathiesen

Født 1975. Professionel investor, iværksætter og bestyrelseskarriere. Professionel bestyrelsesuddannelse via INSEAD. Formand for NTG Group A/S m.fl. Bestyrelsesmedlem i Conferize A/S. Indtrådt i 2013.

Morten Mathiesen har deltaget i etablering og skalering af bl.a. NTG-koncernen (Nordic Transport Group A/S) fra forretningsidé til driftskoncern med mere end 800 ansatte og omsætning på DKK 3,5 mia. på under 6 år.

Tillidshverv: Formand for NTG Group A/S (siden 2014), Blue City A/S (siden 2014) og KBI Group A/S (siden 2013) samt bestyrelsesmedlem i en række selskaber indenfor disse koncerner.

Særlige kompetencer: Ledelse, forretningsudvikling, involvering og investering i iværksætter- og vækstvirksomheder.

Antal aktier: 921.005 stk. aktier (nominelt DKK 92.100,50)

Forretningsadresse: c/o Nikolaj Plads 27, 1067 København K.

[LinkedIn Profil](#)



Martin Ferro-Thomsen

Født 1976. Stifter, CEO og bestyrelsesmedlem i Conferize A/S. Indtrådt i 2012.

Forud for etableringen af Conferize var Martin Ferro-Thomsen Co-founder og Head of Communication i Issuu.com (2006-2011).

Særlige kompetencer: Ledelse, kommunikation og iværksætteri, særligt inden for digitale platform-baserede vækstvirksomheder.

Antal aktier: 2.964.952 stk. (nominelt DKK 296.495,20).

Antal warrants: 320.000 stk.

Forretningsadresse: c/o Nikolaj Plads 27, 1067 København K.

[LinkedIn Profil](#)

10.2. Erklæring om tidligere erhverv

Ingen medlemmer af Direktionen eller Bestyrelse er aktuelt eller har inden for de seneste fem år været involveret i 1) anklager for svigagtige lovovertrædelser, 2) ledende medarbejdere i selskaber, der er gået konkurs, kommet under bobehandling eller trådt i likvidation bortset fra tilfælde som anført umiddelbart nedenfor, eller 3) genstand for offentlige anklager og/eller sanktioner, hvorved retten til at fungere som medlem af en udsteders bestyrelse, direktion eller tilsynsorgan er blevet frataget.

Allan Søgaard Larsen var formand for bestyrelsen i Falck Nutec Management A/S (i perioden 2007-2014), da selskabet blev frivilligt opløst ved betalingserklæring i juni 2014.

Morten Mathiesen deltog i ledelsen for følgende selskaber da de frivilligt blev opløst ved betalingserklæring: formand for bestyrelsen i Dansk Vognmandsskole A/S, Afd. Øst (i perioden 2010-2013) (opløst oktober 2013), direktør for DV Academy A/S (i perioden 2010-2013) (opløst marts 2013), formand og direktør for KLM Ejendomsinvest P/S (i perioden 2012-2015) (opløst november 2015) og direktør for KLM Komplementar ApS (i perioden 2012-2015) (opløst november 2015) samt bestyrelsesmedlem i Margrethevænget 12 A/S (i perioden 2015-2016), da selskabet trådte i frivillig likvidation i december 2016.

Steen Tromholt var formand for Veridu ApS (i perioden 2013-2015), der blev erklæret konkurs i januar 2016.

10.3. Vederlag i forbindelse med udbuddet til direktion og bestyrelse

Selskabet har ikke indgået aftaler med bestyrelsesmedlemmer eller direktion om vederlag i forbindelse med Udbuddet.

11. Appendix

11.1 Vedtægter

1. Navn

1.1 Selskabets navn er Conferize A/S.

2. Formål

2.1 Selskabets formål er at tilbyde serviceydelser til købere og udbydere af conferenceydelser og lignende virksomhed.

3. Aktiekapital og aktier

3.1. Selskabets aktiekapital udgør nominelt DKK 918.288,40 fordelt på aktier a nominelt DKK 0,10 eller multipla heraf.

3.2 Aktiekapitalen er fuldt indbetalt.

3.3 Aktierne skal lyde på navn og skal noteres på navn i selskabets ejerbog. Ejerbogen føres af VP Investor Services A/S (VP Services A/S), CVR-nr. 30 20 11 83.

3.4 Aktierne er omsætningspapirer. Der gælder ingen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed.

3.5 Ingen aktier har særlige rettigheder. Ingen aktionær er forpligtet til at lade sine aktier indløse helt eller delvist af selskabet eller tredjepart.

3.6. Aktierne udstedes i papirløs form gennem og registreres hos VP SECURITIES A/S, CVR-nr. 21 59 93 36. Udbytte udbetales gennem VP SECURITIES A/S.

3.7. Rettigheder vedrørende aktierne skal anmeldes til VP SECURITIES A/S efter de herom gældende regler.

4. Forhøjelse af kapitalen

4.1. Selskabets bestyrelse er i perioden indtil den 31. december 2017 bemyndiget til at træffe beslutning om forhøjelse af Selskabets kapital ved kon-

tant indbetaling, ad én eller flere gange med op til nominelt DKK 500.000 ved tegning af nye aktier uden fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer til markedskurs.

4.2. Selskabets bestyrelse er i perioden indtil den 31. marts 2022 bemyndiget til at træffe beslutning om forhøjelse af Selskabets kapital ved kontant indbetaling, indskud af værdier eller gældskonvertering, ad én eller flere gange med op til nominelt DKK 125.000 ved tegning af nye aktier med fortegningsret for eksisterende aktionærer, og til en kurs der fastsættes af bestyrelsen, hvilket kan være lavere end markedskursen.

4.3. Selskabets bestyrelse er i perioden indtil den 31. marts 2022 bemyndiget til at træffe beslutning om forhøjelse af Selskabets kapital ved kontant indbetaling, indskud af værdier eller gældskonvertering, ad én eller flere gange med op til nominelt DKK 125.000 ved tegning af nye aktier uden fortegningsret for eksisterende aktionærer, og til en kurs der fastsættes af bestyrelsen, hvilket kan være lavere end markedskursen.

4.4. Bestyrelsens bemyndigelserne i pkt. 4.2 og 4.3 kan tilsammen maksimalt udnyttes til kapitalforhøjelser på i alt nominelt DKK 125.000.

4.5. Bestyrelsen er bemyndiget til i tiden indtil 31. marts 2022 ad én eller flere gange at udstede tegningsretter (warrants) i henhold til selskabslovens § 169 til medlemmer af selskabets bestyrelse, direktion, medarbejdere samt konsulenter i Selskabet med ret til tegning af op til nom. DKK 125.000 aktier á nom. DKK 0,10 samt at foretage den dertil hørende kapitalforhøjelse uden fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer.

Bestyrelsen har ved bestyrelsesbeslutning af 9. maj 2017 besluttet at udstede 11.574 stk. warrants, der giver ret til tegning af nominelt DKK 1.157,40 aktier a nominelt DKK 0,10.

Den resterende bemyndigelse udgør herefter

1.238.426 stk. warrants, der giver ret til tegning af nominelt DKK 123.842,60 aktier a nom. DKK 0,10.

4.6. Det samlede antal udestående warrants udstedt efter pkt. 4.5 kan ikke udgøre mere end 10% af selskabets til enhver tid udstedte nominelle aktiekapital.

4.7. (UDNYTTET)

4.8. Bestyrelsen fastlægger vilkårene, herunder udnyttelseskurs, for udstedte warrants og fordelingen heraf.

4.9. Nye aktier udstedt i henhold til bemyndigelserne i pkt. 4 skal indbetales fuldt ud, lyde på navn, være omsætningspapirer og i øvrigt i enhver henseende have samme rettigheder som selskabets eksisterende aktier. Der skal ikke gælde nogen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed og ingen aktionær er forpligtet til at lade sine aktier indløse helt eller delvist af selskabet eller tredjepart.

4.10. Der er i henhold til tidligere bemyndigelser udstedt warrants til selskabets ledelse og nøglemedarbejdere, der giver ret til tegning af i alt nominelt DKK 96.064 aktier a nominelt DKK 0,10 i selskabet til en udnyttelseskurs på DKK 0,10 per aktie og i øvrigt på de vilkår, der fremgår af Appendix 1a-1c.

5. Generalforsamling

5.1. Generalforsamlingen har den højeste myndighed i alle selskabets anliggender inden for de i lovgivningen og nærværende vedtægter fastsatte grænser.

5.2. Generalforsamlinger afholdes i Region Hovedstaden.

5.3. Ordinær generalforsamling afholdes hvert år i så god tid, at den reviderede og godkendte årsrapport og regnskab kan indsendes til

Erhvervsstyrelsen inden udløbet af fristen i årsregnskabsloven. Ekstraordinære generalforsamlinger skal afholdes, når bestyrelsen eller en generalforsamlingsvalgt revisor eller en aktionær, der ejer minimum 5% af aktiekapitalen, skriftligt forlanger det. Ekstraordinær generalforsamling til behandling af et bestemt angivet emne indkaldes senest 2 uger efter, det er forlangt.

5.4. Generalforsamling indkaldes mindst 2 uger og højst 4 uger før generalforsamlingen via Selskabets hjemmeside samt skriftligt via e-mail til de i ejerbogen noterede aktionærer, som har fremsat begæring herom.

5.6. Senest 2 uger før generalforsamlingen skal dagsordenen og de fuldstændige forslag, samt for den ordinære generalforsamlings vedkommende tillige årsrapporten gøres tilgængelige for aktionærerne på selskabets hjemmeside.

5.6. Generalforsamlingen ledes af en dirigent, der udpeges af bestyrelsen. Dirigenten træffer beslutning vedrørende alle spørgsmål om behandlingsmåden og stemmeafgivningen på generalforsamlingen.

5.7. Enhver aktionær har ret til at få et bestemt emne behandlet på den ordinære generalforsamling. Begæring herom skal fremsættes skriftligt senest 6 uger før generalforsamlingens afholdelse.

5.8. Dagsorden for den ordinære generalforsamling skal omfatte:

- 1) Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne år.
- 2) Fremlæggelse af årsregnskab med revisionspåtegning til godkendelse.
- 3) Beslutning om anvendelse af overskud eller dækning af tab i henhold til det godkendte årsregnskab.
- 4) Valg af bestyrelse.
- 5) Valg af revisor.
- 6) Eventuelle forslag fra bestyrelsen og aktionærer.
- 7) Eventuelt

5.9. En aktionærs ret til at deltage i en generalforsamling og til at afgive stemme fastsættes i forhold til de aktier, aktionæren besidder på registreringsdatoen. Registreringsdatoen ligger en uge før generalforsamlingen. En aktionærs aktiebesiddelse og stemmerettighed opgøres på registreringsdatoen på baggrund af notering af aktionærens ejerforhold i ejerbogen samt eventuelle meddelelser om ejerforhold, som selskabet har modtaget med henblik på indførsel i ejerbogen.

5.10. En aktionær, der er berettiget til at deltage i generalforsamlingen i henhold til punkt 5.9, og som ønsker at deltage i generalforsamlingen, skal senest tre dage før generalforsamlingens afholdelse anmode om adgangskort.

5.11. En aktionær kan møde personligt eller ved fuldmægtig.

5.12. Stemmeret kan udøves i henhold til skriftlig og dateret fuldmagt i overensstemmelse med den til enhver tid gældende lovgivning herom.

5.13. En aktionær, der er berettiget til at deltage i en generalforsamling i henhold til punkt 5.9, kan stemme skriftligt ved brevstemme i overensstemmelse med selskabslovens regler herom. Brevstemmer skal være selskabet i hænde senest hverdagen før generalforsamlingen. Brevstemmer kan ikke tilbagekaldes.

5.14. Hvert aktiebeløb på nominelt DKK 0,10 giver én stemme.

5.15. Beslutninger på generalforsamlingen afgøres ved simpelt stemmeflertal, medmindre andet følger af lovgivningen eller disse vedtægter.

5.16. Beslutning om ændring af vedtægterne kan kun træffes med tiltrædelse af mindst 2/3 af såvel de afgivne stemmer som af den på generalforsamlingen repræsenterede aktiekapital, medmindre der i medfør af lovgivningen stilles strengere eller lempeligere vedtagelseskrav eller tillægges

bestyrelsen eller andre organer specifik kompetence.

6. Bestyrelse og direktion

6.1. Selskabet ledes af en af generalforsamlingen for et år ad gangen valgt bestyrelse på 3-5 medlemmer. Genvalg kan finde sted. Bestyrelsen vælger selv sin formand.

6.2. Bestyrelsen træffer beslutning ved simpelt stemmeflertal. I tilfælde af stemmelighed i bestyrelsen, er formandens stemme udslagsgivende.

6.3. Bestyrelsen har den overordnede ledelse af selskabets forhold.

6.4. Bestyrelsen ansætter 1-3 direktører til at varetage den daglige drift og ledelse af selskabet.

7. Aflønningsprincipper

7.1. Selskabet har i henhold til selskabslovens § 139 vedtaget overordnede retningslinjer for incitamentsaflønning for bestyrelsen og direktionen. Retningslinjerne er godkendt på selskabets ekstraordinære generalforsamling den 24. maj 2017 og er tilgængelige på selskabets hjemmeside.

8. Tegningsregel

8.1. Selskabet tegnes af (i) en direktør i forening med bestyrelsesformanden eller 2 bestyrelsesmedlemmer, (ii) bestyrelsesformanden i forening med et bestyrelsesmedlem, (iii) to bestyrelsesmedlemmer eller (iv) den samlede bestyrelse.

9. Elektronisk kommunikation

9.1. Al kommunikation mellem selskabet og de enkelte aktionærer kan ske ved elektronisk dokumentudveksling og elektronisk post. Selskabet kan til enhver tid kommunikere med almindeligt brev som supplement eller alternativ til elektronisk dokumentation.

9.2. Pkt. 9.1 omfatter alle meddelelser til aktionærerne i henhold til selskabsloven eller disse vedtægter, herunder indkaldelse af aktionærer til generalforsamlinger, forslag til vedtægtsændringer, tilsendelse af dagsorden, regnskabsmeddelelser, årsrapport eller andre regnskabsmæssige rapporter, generalforsamlingsprotokollater og prospekter samt andre generelle eller individuelle oplysninger og meddelelser fra selskabet. De nævnte meddelelser og dokumenter fremlægges eller fremsendes pr. e-mail.

9.3. Alle aktionærer skal oplyse en e-mailadresse til selskabet eller ejerbogsføreren og løbende ajourføre denne. Det er den enkelte aktionærs ansvar at sikre, at selskabet er i besiddelse af korrekt e-mailadresse.

9.4. Oplysninger om kravene til de anvendte systemer og øvrige tekniske krav samt fremgangsmåden i forbindelse med offentliggørelse af meddelelser til selskabets aktionærer og elektronisk kommunikation kan fås ved henvendelse til selskabets direktion.

10. Revision og regnskabsår

10.1. Selskabets årsregnskab revideres af en statsautoriseret revisor, der vælges af generalforsamlingen for ét år ad gangen. Genvalg kan finde sted.

10.2. Selskabets regnskabsår er kalenderåret.

Således vedtaget på selskabets ekstraordinære generalforsamling den 24. maj 2017.

Appendix til vedtægterne er tilgængelige på <https://invest.conferize.com/appendix>

Tegningsblanket

Conferize A/S

Udbud af minimum 2.500.000 og maksimalt 4.375.000 stk. Aktier á nom. DKK 0,10

Fondskoder:

Permanent: DK0060816148

Midlertidig: DK0060816064

Kun én blanket per ordregiver

Side 1/2

Tegningsperiode:

8. juni kl. 9:00 – 21. juni kl. 23:59 (dansk tid) begge dage inklusive, medmindre Udbuddet lukkes tidligere. Afslutning af tegningsperioden kan, ved fuldtegning, finde sted inden udløbet af tegningsperioden, dog ikke tidligere end den 14. juni 2017 kl. 23:59 (dansk tid).

Hvis Udbuddet lukkes før udløbet af Tegningsperioden kan registrering, levering og automatisk ombytning af midlertidige købsbeviser til aktier, og aktiernes første handelsdag blive fremrykket tilsvarende.

Lukning af Udbuddet tidligere end den 21. juni 2017 vil blive meddelt via NASDAQ First North.

Udbudskurs:

Udbudskursen er DKK 8 per Aktie á nominelt DKK 0,10.

1. handelsdag:

Første handelsdag forventes, ved gennemførelse af Udbuddet, at være den 23. juni 2017.

Prospekt:

Prospektet er dateret den 7. juni 2017. Prospektet er offentliggjort på NASDAQ First Norths og Selskabets hjemmeside efter Finanstilsynets godkendelse af Prospektet og efter NASDAQ First North's accept af optagelse af Selskabets Aktier til handel.

Bindende tegningsordrer skal afgives ved indlevering af tegningsblanketten til ordregivers eget kontoførende pengeinstitut i udfyldt og underskrevet stand i så god tid, at det kontoførende pengeinstitut har mulighed for at behandle og videresende ordren, således at den er Nordea Bank A/S, corpact.dk@nordea.com, i hænde senest den 21. juni 2017, kl. 23:59 (dansk tid), eller et sådan tidligere tidspunkt, hvor Udbuddet måtte blive lukket. Der kan kun afgives én Tegningsblanket per depot i VP.

Der skal minimum tegnes 625 stk. Nye Aktier svarende til DKK 5.000 pr. tegningsordre.

Overstiger de samlede købs/tegningsordrer det udbudte antal aktier, vil der ske reduktion af købs/tegningsordrerne.

På vilkår som anført i prospektet dateret den 7. juni 2017, afgiver jeg/vi herved tilbud om tegning af Aktier i Conferize A/S. Jeg/vi accepterer, at Nordea Bank A/S kan kræve oplysninger om mit/vort navn og adresse, samt er berettiget til at videregive denne information til Selskabet.

Jeg/vi forpligter os til at betale modværdien af de tildelte aktier.

Jeg/vi erklærer samtidig, at jeg/vi er bekendt med indholdet i Prospekt dateret 7. juni 2017 og de heri nævnte risici.

Felt 1) eller 2) skal udfyldes:

1) Jeg/vi ønsker at tegne _____ stk. aktier til DKK 8 per aktie.

Eller

2) Jeg/vi ønsker at tegne for DKK _____.

Fondskoder:
Permanent: DK0060816148
Midlertidig: DK0060816064

Kun én blanket per ordregiver
Side 2/2

Bankoplysninger

VP-konto-førende institut: _____ VP-konto nr.: _____

Konto i pengeinstitut til afregning:

Reg. nr.: _____ Konto nr.: _____ i (pengeinstitut): _____

CPR/CVR-nr.: _____

Navn: _____

Adresse: _____

Postnr. og by: _____

Telefon, e-mail og/eller telefax: _____

Underskrift: _____ dato: _____ Firmastempel: _____

Oprettelse af ny VP-konto

Denne rubrik udfyldes i forbindelse med oprettelse af en ny VP-konto og eventuelt tilhørende afkast-konto.

CPR/CVR-nr.: _____

Afkast-/gebyrkonto: _____

Navn: _____

Adresse: _____

Postnr. og by: _____

Telefon, e-mail og/eller telefax: _____